

Newsletter di aggiornamento
e approfondimento
in materia di
immobili, ambiente, edilizia e urbanistica

Marzo 2019 – Chiuso in redazione il 12 marzo 2019

Sommario

	Pagina
NEWS Immobili, condominio, edilizia e urbanistica, fisco, professione	4
RASSEGNA DI NORMATIVA Leggi, decreti, circolari: sintesi e classificazione	25
RASSEGNA DI GIURISPRUDENZA Immobili, condominio, edilizia e urbanistica, fisco, professione	26
APPROFONDIMENTI	
COMPRAVENDITA E CONDOMINIO ONERI CONDOMINIALI PREGRESSI ALLA COMPRAVENDITA. CHI PAGA? <i>La Corte di Cassazione affronta il complesso rapporto intercorrente tra un acquirente e un venditore che decidono di costituire un deposito fiduciario presso il notaio, a garanzia di eventuali oneri condominiali non corrisposti, precedenti alla stipula.</i> Maria Adele Venneri, Il Sole 24ORE – Estratto da “Consulente Immobiliare”, Edizione del 28 febbraio 2019, n. 1062, pag. 329-333	36
GESTIONE IMMOBILI CRITERI DI ANALISI E DI GESTIONE ATTIVA DI EDIFICI/PATRIMONI IMMOBILIARI <i>Trattando delle problematiche della gestione strategica dei portafogli immobiliari, il problema più rilevante resta quello dei criteri e delle metodiche di analisi delle caratteristiche fisiche e prestazionali di un immobile in ipotesi di acquisizione e/o di un progetto di fattibilità nel caso di uno sviluppo immobiliare, per valutare approfonditamente l'opportunità dell'investimento.</i> Oliviero Tronconi, Il Sole 24ORE – Estratto da “Consulente Immobiliare”, Edizione del 28 febbraio 2019, n. 1062, pag. 323-328	41
L'ESPERTO RISPONDE Immobili, condominio, edilizia e urbanistica, fisco, professione	48



GRUPPO**24ORE**

Proprietario ed Editore: Il Sole 24 Ore S.p.A.

Sede legale e amministrazione: Via Monte Rosa 91- 20149 Milano

Redazione: Redazioni Editoriali Professionisti e Aziende – Direzione Publishing - Roma

Comitato scientifico e Coordinamento Editoriale FIAIP: Centro Studi FIAIP – Delegato nazionale **Marco Magaglio**

© 2018 Il Sole 24 ORE S.p.a.

Tutti i diritti riservati.

È vietata la riproduzione anche parziale e con qualsiasi strumento.

I testi e l'elaborazione dei testi, anche se curati con scrupolosa attenzione, non possono comportare specifiche responsabilità per involontari errori e inesattezze.

News

Mercato, settore immobiliare e mutui

■ **Mutui, le richieste frenano ancora. L'importo medio sale a 130mila euro**

Prosegue anche nel mese di febbraio (-7,8% su base annua) il rallentamento delle richieste di nuovi mutui e surroghe da parte delle famiglie italiane. Il calcolo è effettuato, precisano da Crif, su «istruttorie formali registrate sul Sistema di informazioni Creditizie di Crif, non semplici richieste di informazioni o preventivi online». C'è però da evidenziare anche la crescita dell'importo medio, che fa segnare un +2,9% per attestarsi a 129.702 euro.

Per quanto riguarda la distribuzione delle richieste di nuovi mutui e surroghe per classe di durata, «le preferenze delle famiglie italiane – nota Crif – vedono uno spostamento verso la classe compresa tra i 26 e i 30 anni, che arriva a spiegare il 24,9% del totale in virtù dell'incremento più consistente (+2,2%). A seguire, la fascia tra i 16 e i 20 anni, con il 24,6%. Anche a febbraio «i richiedenti di età compresa tra i 35 e i 44 anni rimangono maggioritari, con una quota pari al 33,9% del totale, seppur in leggero calo rispetto al dato del 2018. Le altre classi rimangono pressoché stabili, con gli under 35 che arrivano a spiegare il 29,0% delle richieste».

«In questo inizio d'anno prosegue il calo delle richieste di nuovi mutui e surroghe registrate sul Sistema di Informazioni Creditizie di Crif ma, in parallelo, continua la crescita dell'importo medio richiesto. Si tratta di due facce della stessa medaglia, che trovano spiegazione nel progressivo ridimensionamento dell'incidenza dei mutui di sostituzione, già iniziato nel corso degli anni precedenti - commenta Simone Capecchi, executive director di Crif -. In questo scenario è interessante sottolineare come si stiano diversificando i canali di richiesta, favoriti dalla disponibilità delle nuove tecnologie che rendono ancora più accesa la competizione per conquistare nuove fette di mercato da parte degli operatori».

(Il Sole 24 ORE – Estratto da "Casa24", 8 marzo 2019)

■ **Accelerano gli acquisti di case: +6,7% nel 2018**

Gli acquisti di case aumentano anche nell'ultima parte del 2018, portando a 15 i trimestri consecutivi di crescita del mercato residenziale, che ormai ha superato i livelli del 2011, anno precedente il crollo degli scambi che si è poi verificato tra il 2012 e il 2015). Il dato del quarto trimestre appena pubblicato dall'Agenzia delle Entrate registra una crescita del 9,3% su base annua, il dato più alto degli ultimi due anni (rispetto al trimestre precedente la crescita è invece del 6,6%.

Si tratta di dati provvisori e forse per questo l'Agenzia non fornisce l'elaborazione sulla variazione annua, ma confrontando gli scambi cumulati dell'intero 2018 con il 2017 si ottiene un incremento del 6,7%, ben più alto del +4,9% raggiunto lo scorso anno.

«Disaggregando per aree territoriali – nota l'Osservatorio delle Entrate – la dinamica di crescita più marcata si conferma nel Nord Est, +12,5%, tasso tendenziale prossimo a quello del trimestre precedente e nel Centro, +12,4%, con una sensibile accelerazione rispetto al +7% del trimestre precedente; anche le Isole crescono più della media nazionale (+10,5%), mentre l'area che si espande meno resta il Sud, seppur con una leggera accelerazione (+4,3%) rispetto al tasso tendenziale del trimestre precedente (+3%)».

La crescita tendenziale dei comuni capoluogo (+10%), contrariamente a quella rilevata nel trimestre precedente, risulta leggermente superiore a quella dei comuni minori (+9%). «È interessante notare – si legge nella nota trimestrale – come tale dinamica sia interamente

concentrata nella macroarea del Nord Ovest, mentre le altre quattro macroaree presentano un andamento opposto». In particolare sono Bologna e Palermo a crescere di più con rispettivamente +20,9% e +18,5%. Milano segna +9,5% dopo la flessione estiva del 2,4%, Roma +10,9%.

(Emiliano Sgambato, Il Sole 24 ORE – Estratto da “Casa24”, 7 marzo 2019)

■ **I prezzi delle case crescono in Europa, ma non in Italia**

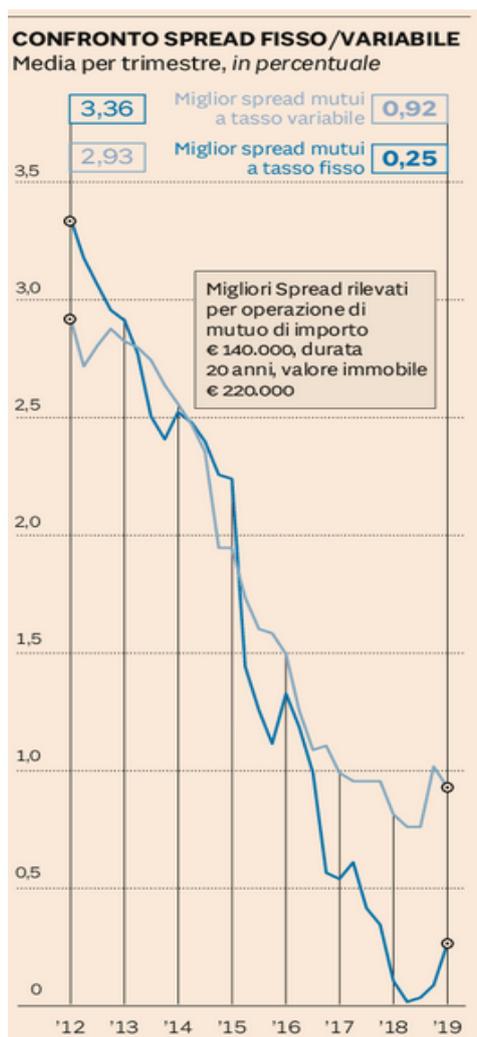
Ad osservare gli spread che oggi le banche praticano sui mutui sembra, a una prima occhiata, di trovarsi di fronte a un errore di battitura. È mai possibile che il margine lordo (è questo lo spread) che un istituto chiede oggi su un finanziamento ipotecario a tasso fisso sia dello 0,25%? E si tratta, tra l'altro, di un aumento rispetto alla scorsa estate quando nelle migliori condizioni lo spread era praticamente azzerato. Cosa ci guadagna una banca se offre un mutuo a queste condizioni? Fino a quando sarà sostenibile questa leggerezza degli spread? Sono domande che si stanno ponendo tanto coloro che si apprestano a chiedere un nuovo prestito per la casa, tanto quelli che lo hanno già chiesto e (da bravi mutuatari) stanno valutando se sia il caso di surrogare (cioè spostare il contratto presso un'altra banca che offra condizioni migliori in termini di tasso e/o durata).

Per quanto il futuro resti incerto un dato si può dare ormai dare per assodato: gli spread hanno toccato il fondo e nei prossimi mesi/anni non potranno che salire. Tuttavia, e questa è una buona notizia per le famiglie e un po' meno per le banche, non è affatto detto che la risalita sia rapida e tantomeno corposa. Ci sono diversi fattori, infatti, che stanno frenando gli istituti di credito dall'aumentare il margine sui mutui. A cominciare dall'abbondante liquidità in circolazione immessa dalla Bce negli ultimi anni attraverso un pacchetto articolato di politiche espansive. Tra queste ci sono i prestiti a tasso agevolati (Ltro e Tltro) che andranno in scadenza nel 2020 e di cui le banche italiane sono state - richiedendone oltre 200 miliardi - le prime beneficiarie nell'Eurozona. Da questo punto di vista nessun problema perché la Bce si appresta a lanciare una nuova ondata di prestiti T-Ltro (ne sapremo di più il 7 marzo quando si riunirà nuovamente il consiglio direttivo e tornerà a parlare ai mercati il governatore Mario Draghi). L'altro fattore che contribuisce a tenere bassi gli spread è l'aumentata competitività del settore. Il tasso di insolvenza sui mutui alle famiglie è sceso sotto il 2%, anche grazie al fatto che le banche - dopo la crisi del 2013-2014 - sono tornate ad erogare mutui in modo più oculato abbandonando la politica dello “spread unico” in favore di quella (finanziariamente più razionale) del “pricing differenziato”, andando cioè a praticare spread diversi in base al loan to value, ovvero la percentuale di finanziamento rispetto al valore dell'immobile. Gli spread crescono con il crescere del loan to value, e di conseguenza del livello di rischiosità dell'operazione per la banca.

Liquidità (garantita dalla prospettiva di un proseguo della politica monetaria accomodante della Bce), concorrenza e tassi di default ai minimi (grazie anche a un'evoluzione dell'offerta) sono le tre ragioni che hanno portato gli spread al tracollo. Ci sono però altri fattori che spingono nella direzione opposta e danno la dimensione che gli attuali spread (soprattutto sui mutui a tasso fisso) sono a lungo andare insostenibili per i bilanci delle banche. A cominciare dall'incognita rappresentata da un altro spread, quello tra BTp e Bund, che condiziona inevitabilmente una parte dei costi della raccolta delle banche. Un anno fa questo spread era a 120 punti, da diversi mesi è stabilmente sopra i 250. A detta dei banchieri al netto del rischio politico il livello dell'economia reale italiana dovrebbe esprimere uno spread BTp-Bund di 150 punti. Non più alto. Questo spread in parte sta condizionando la raccolta. Molte banche preferiscono non emettere bond, consapevoli che pagherebbero un “quid” in più, e quelle che lo hanno fatto negli ultimi mesi hanno dovuto fronteggiare cedole mediamente più alte. Un'altra strategia - che però conferma che i costi della raccolta stanno crescendo - è quella di non emettere bond ma di alzare i tassi sui conti di deposito, facendo leva sul risparmio delle famiglie italiane.

Un altro fattore riguarda i deflussi degli ultimi mesi degli italiani dal risparmio gestito, dalle cui commissioni le banche negli ultimi hanno rimpolpato i bilanci. Se questa fonte di entrata dovesse ulteriormente contrarsi sarebbe difficile ipotizzare che, lato mutui, gli istituti

continuino a tenere a freno la redditività. E poi, più in generale, vale la considerazione sul business tradizionale delle banche, che è in fase di profonda evoluzione, proprio a causa dei costi. «I rapporti cost/income delle banche sono da tempo sotto forte pressione e oggi sono diventati elemento di grande attenzione da parte del sistema bancario - spiega Stefano Rossini, ad di Mutuisupermarket.it -. Non a caso, numerosi istituti di credito hanno varato nel corso degli ultimi anni importanti piani industriali di ristrutturazione che hanno riguardato il riposizionamento dell'offerta prodotto e servizi, l'incentivazione all'esodo del personale e il ridisegno e alleggerimento delle strutture distributive, con conversione e chiusura di parte significativa della rete filiali. Ad aggravare la questione - continua - c'è stato l'aumento dello spread BTP-Bund. Il prodotto mutuo chiaramente ne è stato impattato e la redditività dello stesso è al momento a livelli minimi, se non in alcuni casi risulta addirittura negativa. Difficilmente vedo che la redditività potrà migliorare, se non con interventi progressivi di revisione al rialzo degli spread di offerta. In questa situazione, sono le grandi banche a giocare un ruolo di price maker di mercato e la mia aspettativa è che nel corso dei prossimi trimestri si muoveranno adattando l'offerta per far fronte alle imprescindibili esigenze di profittabilità, con le banche di minore scala a seguire subito dopo. Se però la Bce lanciasse effettivamente un nuovo T-Ltro, è probabile che i prossimi rialzi avverranno tra 9-12 mesi». Sarebbe una ulteriore bella notizia per le famiglie. Senza dimenticare che, oltre ai tassi dei mutui straordinariamente favorevoli, anche lato prezzi la situazione pare eccezionale e rende il periodo attuale particolarmente interessante per chi vuole acquistare una casa. Il mercato immobiliare ha chiuso il 2018 segnando una riduzione del prezzo al mq pari al -1,4%. Dal 2011 il calo medio dei prezzi è vicino al 25%. Dopo gli spread sui mutui, anche i prezzi delle case potrebbero quindi aver toccato il fondo.



(Vito Lops, *Il Sole 24 ORE* – Estratto da “L’inchiesta”, 3 marzo 2019)

■ **A rischio i finanziamenti sopra l'80% del valore**

Quasi popolari prima dello scoppio della grande crisi finanziaria di 10 anni fa, impossibili da ottenere dopo la bufera che ha investito il debito italiano fra il 2011 e il 2012, di nuovo in auge fra le banche (e fra le famiglie) del nostro Paese negli ultimi tempi. La parabola dei mutui di ammontare elevato rispetto al valore dell'immobile (Ltv, loan-to-value come sono definiti con termine anglosassone) rappresenta in fondo una cartina di tornasole per lo stato di salute del sistema finanziario italiano, oltre che un'opportunità per le famiglie italiane che hanno più difficoltà ad accedere al credito.

In base alle rilevazioni di AmTrust, che con la divisione Mortgage & Credit è leader in Italia nella fornitura di servizi di assicurazione al credito bancario, la quota erogata di mutui con Ltv compreso fra l'80% e il 100% è passata dai circa 6 miliardi di euro totalizzati nel 2006 e nel 2007 a meno di un miliardo l'anno nel periodo compreso fra il 2011 e il 2014 per poi risalire fino ai 5 miliardi del 2018. In particolare, quest'ultimo valore rappresenta circa un decimo dell'ammontare complessivo di prestiti immobiliari erogato alle famiglie italiane: non si era arrivati a tanto neanche nel periodo del credito «facile» pre-Lehman.

Ora però questa rincorsa, favorita da un lato dal miglioramento delle condizioni di salute delle banche legato anche alle misure ultra-espansive messe in atto dalla Banca centrale europea (Bce) e dall'altro dalla ricerca affannosa di redditività e di nuova clientela anche teoricamente più «rischiosa» da parte degli stessi istituti di credito, potrebbe però essere di nuovo arrivata al capolinea. A metterla in forse non è soltanto la progressiva rimozione degli stimoli monetari della Bce (che è ancora tutta da dimostrare, così come il destino delle aste di finanziamento Tltro del quale si discuterà probabilmente già giovedì prossimo a Francoforte) o le difficoltà di accesso al credito che sono tornate a palesare diverse banche italiane nella seconda parte dello scorso anno.

In gioco stavolta entra anche quel «Fondo di garanzia per i mutui per la prima casa» istituito presso il Mef e che dal 2015 ha favorito l'erogazione di questo tipo di strumenti con oltre 90mila operazioni ammesse al beneficio, ma che adesso rischia di rimanere a secco e di mettere quindi almeno per il momento fuori gioco anche una buona parte dei prodotti a elevato Ltv. «L'esaurimento del Fondo comporterà per le banche un ritorno alle soluzioni di mercato: ciò che è importante evitare è che le banche si trovino nella condizione di soddisfare circa la metà delle richieste, con tutte le conseguenze che questo potrebbe avere sull'economia reale», conferma Fabio Paone, Head of Mortgage & Credit di AmTrust Financial Services.

Se quindi, da una parte per quest'anno e per il prossimo la domanda delle famiglie per mutui di ammontare superiore all'80% del prezzo dell'abitazione sarebbe destinata a crescere ulteriormente (5,8 miliardi nel 2019 e di nuovo 6 miliardi, cioè ai livelli pre-crisi, nel 2020), dall'altra il mercato non sarà in grado di coprire immediatamente queste richieste se il Fondo non dovesse essere rifinanziato a stretto giro «a meno che - specifica Paone - le banche non si orientino verso soluzioni alternative di mercato». Sempre AmTrust stima infatti che l'ammontare erogato di mutui a elevato Ltv possa frenare a 4,2 miliardi quest'anno, per poi riprendersi leggermente (4,4 miliardi) il successivo.

Non è detto però che il destino di questa tipologia di prodotti sia segnato, e non soltanto perché non è da escludere a priori che il Fondo possa essere rifinanziato. «Nel caso dei mutui a elevato Ltv - osserva infatti Paone - ci aspettiamo che il crescente interesse degli istituti registrato nell'ultimo biennio comporterà comunque un aumento dell'offerta, che non sarà necessariamente accompagnato da un aumento del costo di finanziamento per i mutuatari proprio perché la competizione tra le banche su questo fronte resta molto serrata». Nata come misura di carattere straordinario, il Fondo di garanzia ha avuto l'indubbio merito di riportare i livelli di Ltv sui livelli pre-crisi. Ora sta al mercato dimostrare di essere in grado di camminare con le proprie gambe, e con gli strumenti tradizionali che esistevano già prima della crisi, e che nel frattempo si sono affinati.



(Maximilian Cellino, *Il Sole 24 ORE* – Estratto da “L’inchiesta”, 3 marzo 2019)

■ Immobili: Bankitalia, mercato resta negativo nel IV trimestre

Secondo i dati di Bankitalia "gli immobili intermediati di metratura compresa fra 80 e 140 mq sono stati il 51,4% del totale, contro il 45,2% per quelli più piccoli di 80 mq, che tuttavia prevalgono nelle aree urbane e nel Centro Italia.

Le case vendute sono in larghissima parte libere (95,8%), in maggioranza abitabili ma parzialmente da ristrutturare (78,8%, contro 18,2 di quelle nuove o in ottimo stato) e di tipologia economica o popolare (61,4%, contro 34,5% di quelle di tipologia civile o signorile). "Sebbene la classe energetica sia in genere bassa, è proseguita la ricomposizione delle transazioni verso immobili relativamente più efficienti dal punto di vista energetico", segnala Via Nazionale. Il margine medio di sconto sui prezzi di vendita rispetto alle richieste iniziali del venditore si è ridotto, al 10,5%, riflettendo la maggiore quota (oltre un quinto, dal 13,8% del trimestre precedente) di agenzie che riportano uno sconto medio inferiore al 5 per cento. I tempi di vendita, dopo il forte aumento segnato nello scorso trimestre (a 8,2 mesi), si sono riportati su livelli in linea con quelli prevalenti dall'inizio del 2017 (a 7,2 mesi) la diminuzione è più accentuata nelle aree non urbane.

Secondo Bankitalia la quota di acquisti finanziati con mutuo ipotecario sale di quasi due punti percentuali rispetto al trimestre luglio-settembre, portandosi all'80,5 per cento, mentre il rapporto fra l'entità del prestito e il valore dell'immobile si conferma elevato, poco al di sotto del 75 per cento.

(*Il Sole 24 ORE* – Estratto da “*Il Sole 24 Ore Radiocor Plus*”, 22 febbraio 2019)

■ La casa di famiglia diventa la risorsa della vecchiaia

La casa è un patrimonio che si rivela sempre più utile per affrontare le necessità economiche o di accudimento che possono sorgere invecchiando. Gli strumenti che permettono di monetizzarne il valore possono assumere diverse forme, ma sono riconducibili alla cessione

dell'immobile in cambio di una rendita in denaro, alla vendita della nuda proprietà e al prestito vitalizio ipotecario (vedi scheda a lato).

Una strada alternativa che non prevede passaggi di denaro è il cosiddetto contratto di mantenimento: in questo caso la cessione della casa avviene in cambio dell'impegno della controparte a fornire un sostegno in termini di accudimento fisico e/o morale della persona che rinuncia alla proprietà. «Si tratta di un contratto atipico ma del tutto legittimo se conforme ai principi generali del Codice civile – commenta Pierluisa Cabiddu, consigliere nazionale del Notariato – e che sta aumentando la sua diffusione, soprattutto in alcune aree del Mezzogiorno». Nell'accordo va stabilito con la massima precisione quali siano le esigenze di mantenimento e il tenore di vita da garantire, ad esempio in termini di cura della persona e della casa, o di preparazione dei pasti. «Ma a volte le persone anziane richiedono solo un supporto in termini di assistenza morale, compagnia o convivenza», precisa il notaio Cabiddu, che si è occupata della stesura della Guida "La terza età, strumenti patrimoniali, opportunità e tutele" in collaborazioni con 14 Associazioni dei consumatori.

Perché l'accordo sia valido deve essere aleatorio, deve essere cioè incerto e sconosciuto l'eventuale vantaggio o svantaggio per le parti al momento della firma: da un lato deve essere indeterminabile la speranza di vita del "vitaliziato", dall'altra l'entità delle prestazioni di cui potrà avere effettivamente bisogno. «Se non c'è alea – spiega Cabiddu – il contratto è nullo, e alla morte del cedente, ad esempio, la casa potrebbe rientrare nel calcolo della legittima». Cioè la parte di eredità riservata per legge ai parenti più prossimi. Non è raro, tra l'altro, che questo tipo di contratto sia stretto tra consanguinei, ad esempio tra un genitore e uno dei figli che se ne prende (più) cura: in questo caso è importante dimostrare con chiarezza come il supporto fisico o morale sia a carico soprattutto o solo dell'erede beneficiario, per evitare rivalse da parte degli altri "legittimari".

Perché il contratto sia valido, deve anche esserci proporzione tra le prestazioni garantite e il valore dell'immobile. «Se però, come in genere accade, il cedente si è riservato l'usufrutto – precisa Cabiddu – il valore di questo va sottratto da quello della piena proprietà, tenendo conto che l'usufrutto diminuisce di valore al crescere dell'età del cedente. Per questi motivi, aleatorietà e corrispondenza tra valore del bene e prestazioni erogate, non si può ricorrere a questi contratti quando si è troppo in là con gli anni».

Se si preferisce ottenere liquidità immediata e in un'unica soluzione, si può invece ricorrere alla vendita della nuda proprietà, che permette di continuare a vivere per il resto della vita nella "propria" casa (di cui si mantiene l'usufrutto o la riserva di abitazione). Meno diffuso, nonostante la riforma del 2015, è il prestito vitalizio ipotecario, cioè la possibilità di ottenere una somma da una banca dando la casa in garanzia. In questo caso, se gli eredi non saranno in grado di restituire capitale più interessi alla morte di chi richiede il prestito, il debito verrà estinto con la vendita dell'immobili. La formula prevede la maturazione "degli interessi sugli interessi" accumulati negli anni: il rischio è che gli eredi si trovino a dover restituire una cifra molto elevata se non vogliono perdere la casa. Per non fare lievitare gli interessi è però possibile saldarli anno per anno quando il richiedente è in vita.

Rendita vitalizia

Una somma garantita a vita

La rendita vitalizia a titolo oneroso prevede che un soggetto corrisponda periodicamente alla persona anziana una somma di denaro o altri prodotti a fronte della cessione di un bene immobile (ma anche di un altro bene o capitale). Il cedente in genere continua a vivere nella casa mantenendone l'usufrutto o il diritto di abitazione.

Contratto mantenimento

L'assistenza può essere morale

È simile alla rendita, pur se non espressamente riconosciuto dal Codice Civile: la formula consente di ricevere assistenza materiale e/o morale in cambio della cessione della proprietà. Il contratto deve dettagliare le prestazioni concordate, ci deve essere corrispondenza tra queste e il valore della casa e "alea" (incertezza sulla speranza di vita del vitaliziato).

Nuda proprietà

Il valore della casa sale con l'età

La vendita della nuda proprietà consente di ricevere subito il pagamento di una somma continuando a vivere nella casa. Il prezzo è determinato dal valore di mercato a cui si sottrae quello dell'usufrutto: più l'età è elevata più questo scende e il prezzo sale. L'immobile si può locare e l'usufrutto si può cedere a terzi.

Prestito ipotecario

Attenzione ai troppi interessi

Il prestito vitalizio ipotecario è concesso a over 60 in cambio di un'ipoteca sulla casa. Si può decidere di rimborsare gli interessi anno per anno o lasciare che si accumulino (maturando anche interessi sugli interessi): in questo caso gli eredi alla morte del richiedente dovranno restituirli insieme al capitale; pena la perdita dell'immobile.

(Emiliano Sgambato, Il Sole 24 ORE – Estratto da “.Casa”, 25 febbraio 2019)

■ **Immobili: Istat, compravendite -0,8% nel terzo trimestre, +1,6% su anno**

Rispetto al terzo trimestre del 2017, l'incremento osservato per il settore abitativo nel periodo luglio-settembre interessa tutte le aree geografiche del Paese - Nord-est +7,3%, Isole +5%, Centro +4,7%, Nord-ovest +2,1%, Sud +1,9% - e tutte le tipologie di comuni (città metropolitane +3,3%, piccoli centri +4,5%). Lo stesso accade per la flessione registrata nel settore economico - Nord-est -41,1%, Nord-ovest -26,6%, Centro -22,1%, Isole -17,1% e Sud -13,7%, città metropolitane -21,5% e piccoli centri -30,5%. Il 94,4% delle convenzioni stipulate riguarda trasferimenti di proprietà di immobili a uso abitativo e accessori (165.379), il 5,1% a uso economico (8.946) e lo 0,4% a uso speciale e multiproprietà (777).

Le convenzioni notarili per mutui, finanziamenti e altre obbligazioni con costituzione di ipoteca immobiliare (98.209) crescono dell'1,5% rispetto al trimestre precedente e del 7% su base annua. L'aumento è diffuso su tutto il territorio nazionale, sia su base congiunturale - Centro +2,3%, Nord-ovest +1,4%, Nord-est +1,3%, Isole +1,2% e Sud +0,8% - sia su base annua - Nord-est +9,4%, Centro +6,7%, Sud +6,6%, Nord-ovest +6,4% e Isole +3,8%. Rispetto alla tipologia dei comuni, la crescita riguarda sia le città metropolitane (+8,3%) sia i piccoli centri (+6,1%).

(Il Sole 24 ORE – Estratto da “Il Sole 24 Ore Radiocor Plus”, 21 febbraio 2019)

■ **Assoimmobiliare: il mattone rende il 2,11%**

Un indice per orientare le scelte di investimento e misurare le performance dei gestori con l'obiettivo di accrescere ulteriormente la trasparenza del settore immobiliare. È questa l'ultima sfida di Assoimmobiliare e Nomisma, che hanno lanciato il primo indicatore di performance del mercato immobiliare corporate italiano. Basato su dati relativi ad asset immobiliari con un valore di oltre 37 miliardi di euro detenuti da Sgr e Siiq italiane (che hanno finanziato il progetto), l'indice è globale e core (comprende solo immobili non oggetto di sviluppo e trasformazione).

Gli immobili di riferimento dell'indice sono cespiti direzionali per il 27,6%, seguiti da una componente formata da asset commerciali (18,3%). Seguono gli immobili residenziali, con un valore di 3.577 milioni di euro (9,5% del totale) e industriali, il cui valore risulta pari a 2.571 milioni di euro (6,8% del totale). Un settore in prospettiva interessante come il ricettivo attualmente “pesa” per il 2,3%, con un asset under management di 848 milioni di euro.

Cosa rivela l'indice? «Considerando l'indice Global del mercato corporate italiano, la redditività del primo semestre del 2018 è stata del 2,11% (1,93% al netto di tasse e spese a carico della proprietà)» recita un comunicato. Va segnalato che è però in deciso rallentamento rispetto al 2017, quando su base annua ci si era attestati al 5,60% (5,19% al netto delle tasse). Una ulteriore elaborazione ha portato alla rilevazione di un indice Core (relativo ai soli immobili locati), per il quale la redditività del primo semestre 2018 è pari al 2,60% (2,30% al netto di

spese e imposte), mentre nel 2017 si attestava al 5,36% (4,72% in termini netti). «Considerando i mercati principali di Milano e Roma, si registra una migliore performance del capoluogo lombardo nel segmento direzionale, mentre in corrispondenza del settore commerciale le differenze risultano di gran lunga meno marcate» continua il comunicato.

La compressione dei rendimenti è frutto di una elevata competitività nel nostro mercato, nel quale gli oggetti di valore in vendita sono sempre meno in numero, mentre aumenta il numero degli investitori, soprattutto in arrivo dall'estero.

L'indicatore di performance del mercato immobiliare corporate italiano sarà prodotto su base semestrale e costituirà un importante strumento per monitorare l'andamento del settore, al servizio dei futuri investimenti.

«Siamo estremamente soddisfatti di aver avviato questa nuova importante iniziativa con il coinvolgimento di un partner scientifico di eccellenza quale Nomisma - ha sottolineato Silvia Rovere, Presidente di Assoimmobiliare -. La definizione di un indicatore in grado di misurare la performance del segmento immobiliare corporate in Italia conferma la volontà della nostra Associazione di dare un concreto contributo ad accrescere la trasparenza dell'industria del real estate».

(Paolo Dezza, Il Sole 24 ORE – Estratto da "Casa24", 20 febbraio 2019)

■ **Abi: tassi in rialzo e prestiti in frenata - Npl sotto 30 miliardi**

A gennaio i tassi di interesse sulle nuove operazioni di finanziamento hanno segnato un lieve rialzo (meno di un decimale) a fronte di un andamento ancora in crescita degli impieghi a famiglie e imprese. Lo rivela il Rapporto mensile dell'Abi. Nel primo mese dell'anno i prestiti sono aumentati dell'1% a 1.301 miliardi di euro, in rallentamento rispetto al mese precedente (+1,93%) mentre i tassi medi di interesse sono passati dall'1,89% di dicembre all'1,92% per le nuove operazioni di acquisto di abitazione delle famiglie e dall'1,46% all'1,52% per i prestiti alle imprese. «Si tratta comunque - ha spiegato il vice dg Gianfranco Torriero - di valori storicamente molto bassi, all'interno della fascia registrata dal 2017». Per un raffronto basta ricordare che a fine 2007, prima delle crisi, il tasso medio sui mutui per le famiglie era attorno al 5,72%, mentre quello sugli impieghi alle imprese era al 5,48%.

Una variazione più significativa, che segna un netto miglioramento della qualità del credito, va invece segnalata sul fronte delle sofferenze nette: a dicembre 2018 si sono attestate a 29,5 miliardi, un valore in forte calo rispetto ai 38,3 miliardi del mese precedente e rispetto al dato di dicembre 2016 (- 57,3 miliardi). In due soli anni - fa notare Abi - le sofferenze si sono ridotte di circa il 66% e rispetto al picco raggiunto a novembre 2015 (88,8 miliardi), la riduzione è di oltre 59 miliardi. Il rapporto sofferenze nette su impieghi totali si è attestato all'1,72% a dicembre 2018, contro il 4,89% di fine 2016.

Sul fronte della raccolta gennaio ha confermato la dinamica positiva dei depositi (35 miliardi in più rispetto a un anno fa; +2,4%) e la forte diminuzione della raccolta a medio e lungo termine, cioè tramite obbligazioni, per 29 miliardi in valore assoluto negli ultimi 12 mesi (-10,8%). Invariato rispetto a dicembre, allo 0,61%, il tasso medio sulla raccolta, con la conseguenza che anche il margine tra il tasso medio sui prestiti e quello medio sulla raccolta a famiglie e società non finanziarie è rimasto su livelli particolarmente bassi: a gennaio risultava pari a 198 punti base (194 il mese precedente), in netto calo rispetto agli oltre 300 bp registrati prima della crisi finanziaria (335 punti base a fine 2007).

IL CALO DELLE SOFFERENZE NETTE

Gennaio	59.477
Febbraio	54.542
Marzo	52.791

Aprile	50.926
Maggio	40.126
Giugno	50.809
Luglio	42.757
Agosto	40.490
Settembre	40.221
Ottobre	38.256
Novembre	38.269
Dicembre	29.549

Dati 2018 in mln di euro - Fonte: Abi

(Davide Colombo, Il Sole 24 ORE – Estratto da “Primo piano”, 20 febbraio 2019)

Immobili: vendite e locazioni

■ Più tutela a chi acquista case sulla carta: proposta e preliminare solo dal notaio

Più tutela per chi compra appartamenti o interi edifici “sulla carta”, ossia non ancora ultimati: è questo lo scopo degli articoli 389-391 del nuovo Codice della crisi d’impresa e dell’insolvenza (Dlgs 14 del 12 gennaio 2019), che vanno a integrare o modificare la normativa inerente al delicato ambito degli acquisti di fabbricati in costruzione, disciplinato dal Dlgs 122 del 20 giugno 2005, varato dopo il boom dei fallimenti immobiliari degli anni 90.

Queste nuove norme divengono applicabili (articolo 5, comma 1-ter del Dlgs 122/2005) ai contratti aventi a oggetto «immobili da costruire» per i quali il relativo titolo abilitativo edilizio sia stato richiesto o presentato successivamente al 16 marzo 2019: cioè il 30° giorno successivo a quello di pubblicazione in Gazzetta del Codice delle crisi, che infatti è stata effettuata il 14 febbraio 2019.

Gli immobili da costruire

Innanzitutto va chiarito il concetto di contratti inerenti agli immobili da costruire. Si tratta di quelli aventi a oggetto il trasferimento di edifici (o loro porzioni):

1. per la cui costruzione sia stato richiesto il permesso di costruire e che siano ancora da edificare, oppure;
2. la cui costruzione «non risulti essere stata ultimata versando in stadio tale da non consentire ancora il rilascio del certificato di agibilità».

Nuova forma per i contratti

Una delle novità più rilevanti introdotte dalla riforma in questa materia è senz’altro la modifica dell’articolo 6, Dlgs 122/2005, il quale ora dispone che il contratto preliminare «ed ogni altro contratto che sia comunque diretto al successivo acquisto in capo ad una persona fisica della proprietà» di un immobile da costruire «devono essere stipulati per atto pubblico o per scrittura privata autenticata».

L’innovazione consiste non solo nel fatto che la legge oggi vigente consente di stipulare questi contratti anche nella forma della scrittura privata non autenticata, ma in più nel fatto che nella legge non vi è un’espressa sanzione per il mancato rispetto di questa prescrizione, quando invece diverse altre norme della legge 122/2005 sanzionano il loro mancato rispetto disponendo la nullità relativa dell’attività giuridica che sia posta in essere in dispregio alle norme (cioè una nullità che solo l’acquirente può far dichiarare e che non è rilevabile d’ufficio dal giudice).

Da questo ragionamento e dall'osservazione che l'imperatività della norma in commento è fuori discussione (il legislatore ricorre al verbo «devono») si può derivare che il mancato rispetto della predetta prescrizione di forma provoca la nullità assoluta dell'attività giuridica che sia posta in essere, in quanto l'articolo 1418, comma 1, del Codice civile, dispone che è nullo il contratto contrario a norme imperative, e gli articoli 1325 n. 4), 1350 n. 13) e 1418 comma 2, del Codice civile, dispongono che sono nulli gli atti stipulati in una forma diversa da quella prescritta dalla legge.

Ne consegue che:

1. la nullità in questione è insanabile (articolo 1423 del Codice civile);
2. è imprescrittibile l'azione per far dichiarare in giudizio la nullità (articolo 1422 del Codice civile);
3. la nullità può essere fatta valere da chiunque vi abbia interesse ed è rilevabile d'ufficio dal giudice (articolo 1421 del Codice civile).

Gli atti pubblici

La prescrizione dell'atto pubblico coinvolge inevitabilmente anche la modulistica precontrattuale: se un contratto va stipulato, a pena di invalidità, per atto pubblico, ciò comporta che debbano esser fatte, a pena di nullità insanabile (totale inefficacia e vincolatività) anche la proposta contrattuale e l'accettazione che ne consegua. In sostanza, non sarà più possibile usare la tipica modulistica delle agenzie immobiliari o firmare scritture private tra acquirente e costruttore: queste carte divengono prive di qualsiasi validità ed efficacia.

Se si eccettua il caso della donazione (che va stipulata per atto pubblico e, quindi, anche la proposta di donazione e la relativa accettazione vanno fatte con atto pubblico), è la prima volta che, nel nostro ordinamento, si ricorre a una prescrizione di forma così categorica. Per la donazione, il vincolo della forma solenne è dettato per indurre il donante a riflettere bene sull'atto che sta compiendo, perché consiste in una diminuzione secca del suo patrimonio; nel caso degli immobili da costruire, invece, la legge, costringendo all'atto pubblico, intende mettere fin da subito il notaio a fianco dell'acquirente, per sorvegliare la legittimità del percorso che occorre compiere per giungere al contratto definitivo.

I presupposti

La legge sull'acquisto di immobili da costruire (Dlgs 122/2005) ha come presupposto di sua applicazione che:

- Il venditore sia un "costruttore" e cioè un imprenditore (individuale o societario) o una coop edilizia che intendano edificare o edificino un edificio;
- L'acquirente sia una persona fisica (anche socio coop edilizia)

La fideiussione/1

La fideiussione del costruttore deve garantire all'acquirente la restituzione di tutte le somme che paga prima del contratto definitivo. La fideiussione è escutibile quando il venditore sia in una «situazione di crisi» (esecuzione immobiliare o fallimento, amministrazione straordinaria etc) oppure quando non consegni la polizza assicurativa in sede di rogito

La fideiussione/2

La fideiussione contiene la rinuncia al beneficio della preventiva escussione del debitore principale. Il fideiussore deve pagare l'importo dovuto entro 30 giorni dalla richiesta di escussione. Se non lo fa, deve rimborsare all'acquirente spese e interessi per riottenere quanto pagato al costruttore

Il preliminare/1

Contenuti tecnici e termini: descrizione delle caratteristiche tecniche della costruzione (struttura portante, fondazioni, tamponature, solai, copertura, infissi e impianti); termini

massimi di esecuzione della costruzione, anche eventualmente correlati alle varie fasi di lavorazione

Il preliminare/2

Vanno inoltre indicati: gli estremi del permesso di costruire (o richiesta) e di ogni altro titolo, denuncia o provvedimento abilitativo alla costruzione; l'esistenza di imprese appaltatrici. Vanno allegati il capitolato dei lavori e gli elaborati del progetto in base al quale è stato richiesto o rilasciato il permesso di costruire

(Angelo Busani, Il Sole 24ORE – Estratto da “Norme & Tributi”, 11 marzo 2019)

■ **Il rogito è nullo se non è consegnata la polizza assicurativa**

La legge 122/2005 (agli articoli 2 e 4) già oggi prevede che, a tutela dell'acquirente, il costruttore sia obbligato:

-in sede di contratto preliminare (e a pena di nullità di detto contratto), a consegnare all'acquirente una fideiussione, bancaria o assicurativa, di importo corrispondente alle somme che il costruttore riscuote anteriormente alla stipula del contratto definitivo (si tratta di una nullità che la legge definisce come relativa, che cioè, può essere dichiarata solo su domanda dell'acquirente);

-in sede di contratto definitivo, a consegnare all'acquirente, una polizza assicurativa decennale a copertura dei danni subiti dall'edificio e provocati a terzi e derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio o da gravi difetti costruttivi.

Con l'intento di rafforzare questo apparato di protezione per l'acquirente, il Codice della crisi ora innova la disciplina della fideiussione e dell'assicurazione previste dalla normativa sugli acquisti di immobili da costruire, disponendo che:

1. La fideiussione e la polizza assicurativa devono essere conformi a un modello standard prescritto con decreti da emanarsi (entro 90 giorni dal 16 marzo 2019) in concerto tra i Ministeri della Giustizia e dello Sviluppo economico (articolo 3, comma 7-bis, e articolo 4, comma 1-bis, Dlgs 122/2005); si tratta di una norma che intende rimediare al fatto che, in passato, accanto a fideiussioni e polizze assicurative confezionate con correttezza, in non poche occasioni si sono visti circolare documenti predisposti in modo da servire a tutto, meno che alla tutela dell'acquirente;

2. Il contratto preliminare deve recare, oltre agli estremi della fideiussione consegnata dal costruttore, anche l'attestazione della sua conformità al predetto modello standard (articolo 6, comma 1, lettera g), Dlgs 122/2005); si tratta di una dichiarazione della quale le parti contraenti si devono dare reciprocamente atto e che, evidentemente, è rilasciata sotto il controllo del notaio rogante;

3. Il contratto definitivo - il rogito - è nullo (si tratta di una nullità relativa, cioè eccepibile solamente dall'acquirente) se non sia consegnata la polizza assicurativa (articolo 4, comma 1, Dlgs 122/2005); nella legislazione attualmente vigente, invece, non è dettata alcuna sanzione circa la mancata consegna della polizza assicurativa;

4. Il contratto definitivo deve recare menzione della polizza assicurativa e della sua conformità al modello standard (articolo 4, comma 1-quater, Dlgs 122/2005); anche in questo caso si tratta di una dichiarazione della quale le parti contraenti, sotto il controllo del notaio rogante, si devono dare reciprocamente atto;

5. La fideiussione diviene escutibile (oltre che nel caso in cui il costruttore entri in una «situazione di crisi») anche qualora il notaio comunichi all'acquirente di non aver ricevuto dal costruttore, in vista della stipula del contratto definitivo, la predetta polizza assicurativa (articolo 3, comma 3, e articolo 4, comma 1-ter, Dlgs 122/2005).

(Il Sole 24ORE – Estratto da “Norme & Tributi”, 11 marzo 2019)

■ **Affitto, come funziona la «clausola risolutiva espressa»**

La clausola risolutiva espressa può essere inserita in qualsivoglia contratto. Essa è prevista dall'art. 1456 c.c., il cui testo così dispone «I contraenti possono convenire espressamente che il contratto si risolva nel caso che una determinata obbligazione non sia adempiuta secondo le modalità stabilite. In questo caso la risoluzione si verifica di diritto quando la parte interessata dichiara all'altra che intende valersi della clausola risolutiva».

Con questa clausola le parti definiscono quali siano gli adempimenti talmente gravi da comportare lo scioglimento del rapporto, anche di obbligazioni che per il comune sentire hanno portata accessoria: il mancato adempimento di questa specifica obbligazione comporta la "risoluzione di diritto" del contratto quando la parte non inadempiente dichiara di avvalersene. Si tratta di diritto potestativo di quest'ultimo di ottenere la risoluzione del contratto senza dover dimostrare l'importanza dell'inadempimento.

In base a questa pattuizione le parti stabiliscono ex ante -al momento della sottoscrizione del contratto- che il loro rapporto giuridico si può risolvere ove una o più specifiche obbligazioni non siano adempiute secondo le modalità individuate nel contratto.

In particolare, la clausola risolutiva espressa:

- dispensa il locatore dalla necessità di adire il giudice per chiedere la risoluzione del contratto;
- gli consente di risolvere stragiudizialmente il contratto con una semplice "dichiarazione", indirizzata al conduttore (e quindi recettizia), di volersi avvalere della suddetta clausola; di conseguenza, se un giudizio vi sarà, esso tenderà all'accertamento della già avvenuta risoluzione e non alla sua produzione in forma di sentenza;
- fa sorgere a favore del creditore un diritto a provocare la risoluzione del contratto di locazione.

In presenza di una clausola risolutiva espressa avente ad oggetto il mancato puntuale pagamento del canone, il giudice non è più chiamato a valutare l'importanza dell'inadempimento: sarà sufficiente accertare che detto inadempimento sia imputabile al debitore.

Nelle locazioni abitative ci si è chiesti se questa clausola sia compatibile con gli artt. 5 e 55 L. n. 392/1978. Queste disposizioni prevedono una normativa speciale sull'individuazione della gravità dell'inadempimento (c.d. mora qualificata), in deroga alla valutazione discrezionale del giudice di cui all'articolo 1455 del codice civile nonché la possibilità della cd. sanatoria della morosità in sede giudiziale.

I nostri Giudici hanno in merito osservato che "Nel regime delle locazioni soggette alla n. 392/1978, la clausola risolutiva espressa per il caso di mancato pagamento del canone alla scadenza stabilita non incorre nella nullità di cui all'articolo 79 L. citata, ma è destinata semplicemente a rimanere quiescente in relazione alla possibilità del conduttore di sanare in giudizio la morosità ai sensi dell'articolo 55 stessa legge; con la conseguenza che, ove quest'ultima disposizione non possa trovare applicazione (come nel caso in cui il locatore proponga un giudizio ordinario di risoluzione del contratto, di per sé incompatibile con la speciale sanatoria della morosità disciplinata dalla suddetta norma), la clausola risolutiva espressa può esplicare pienamente, fin dall'inizio, la sua efficacia" (Cass. 9 febbraio 1998 n. 1316).

"Con riguardo ai contratti soggetti alla disciplina sull'equo canone, l'efficacia della clausola risolutiva espressa, che sia stata pattuita, rimane sospesa, ancorché il locatore abbia dichiarato di volersene avvalere, sino alla prima udienza del giudizio instaurato dallo stesso locatore per la risoluzione della locazione con la conseguenza della definitiva inefficacia di detta clausola ove il conduttore in tale udienza sani la morosità" (Cass. 1.1.1993 n. 11284).

La clausola risolutiva espressa non è vessatoria ex art. 1341 c.c., non occorre pertanto la sua duplice sottoscrizione (Cass. 28 giugno 2010 n. 15365).

(Anna Nicola, Il Sole 24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 26 febbraio 2019)

Immobili e condominio

■ **Amministratore custode dei dati dei condòmini**

Il 25 maggio 2018 è entrato in vigore il Regolamento Ue 2016/679, che disciplina a livello europeo - salvo le normative di recepimento statali, che devono tenere conto dei precetti comunitari - il trattamento dei dati personali. Il punto 8 dell'introduzione al Regolamento dispone che «ove il presente regolamento preveda specificazioni o limitazioni delle sue norme ad opera del diritto degli Stati membri, gli Stati membri possono, nella misura necessaria per la coerenza e per rendere le disposizioni nazionali comprensibili alle persone cui si applicano, integrare elementi del presente regolamento nel proprio diritto nazionale».

A circa 4 mesi di distanza, il 19 settembre 2018, è entrato in vigore il Dlgs 101/2018, che ha parzialmente modificato, riscrivendolo e in parte abrogandolo, il Dlgs 196/2003. Il precedente Codice della privacy è stato “adattato” alle nuove disposizioni previste dal Regolamento europeo, a cui sono soggetti tutti coloro che, per ragioni professionali, vengono in possesso di dati personali. Tralasciamo qui i cosiddetti codici deontologici, che non riguardano specificamente il condominio: trattamento in ambito giudiziario; trattamenti da parte di forze di polizia; trattamenti in ambito pubblico e altro. Nell'elenco di coloro che trattano dati personali, rientrano anche gli amministratori di condominio i quali (articolo 5, Regolamento comunitario) sono obbligati a trattare i dati secondo liceità, correttezza e trasparenza.

Accountability

Il medesimo articolo introduce il concetto di “accountability”, che obbliga il titolare del trattamento (quindi l'amministratore di condominio) a decidere, in concreto, come svolgere correttamente la tenuta dei dati personali. Spetta dunque al titolare stabilire quali siano le finalità di trattamento esplicite e legittime; raccogliere dati adeguati, pertinenti e limitati a quanto necessario per le finalità del trattamento; raccogliere dati esatti ed aggiornarli, conservandoli in una forma che consenta l'identificazione degli interessati per un arco di tempo non superiore alle finalità del trattamento, salvo l'archiviazione per interessi pubblici, di ricerca scientifica o storica o a fini statistici; stabilire le misure finalizzate a garantire un'adeguata sicurezza delle banche dati, compresa la protezione, mediante misure tecniche ed organizzative e adeguate e prevenendo perdite, distruzioni, furti o danni accidentali.

Regole più severe

Seppure nella sostanza i principi previsti dal Regolamento Ue non differiscano sostanzialmente da quelli contenuti nella normativa precedente, le regole attuali risultano più severe, soprattutto per gli obblighi del titolare e del responsabile del trattamento dati. Il condominio è considerato alla stregua del titolare del trattamento dei dati. Il condominio delega l'amministratore alla messa in atto delle misure adeguate a garantire il rispetto della normativa. La delega, che in passato era facoltativa, ora è obbligatoria. In ogni caso, l'amministratore di condominio non è tenuto ad ottenere il consenso per la tenuta dei dati dei condòmini, necessari per la gestione del condominio e per la contabilità condominiale, discendendo tale utilizzo direttamente dalle norme in materia di condominio che gli consentono, tra le sue attribuzioni, di gestire dati personali dei condòmini (articoli 1129 e 1130, Cc).

Il consenso è, però, necessario nel caso in cui l'amministratore faccia un uso dei dati personali «non connesso» alla gestione condominiale. Ad esempio, prima di fornire i dati dei condòmini a un'impresa di ristrutturazione, sarà necessario il consenso esplicito dei diretti interessati.

(Silvio Rezzonico e Maria Chiara Voci, Il Sole 24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 4 marzo 2019)

■ **No all'esposizione in bacheca delle informazioni sui morosi**

Nell'esercitare il ruolo da titolare del trattamento dei dati personali dei singoli condòmini, l'amministratore deve sempre agire con cautela ed equilibrio, evitando di commettere errori che potrebbero causargli guai seri. È indubbio che sotto le sue mani passi una quantità notevole di informazioni, alcune delle quali prettamente personali contenenti dati sensibili, che quindi non possono essere divulgate, a meno che la legge, in determinati casi, non lo consenta. Si pensi, ad esempio, ai dati anagrafici e agli indirizzi, utilizzati dall'amministratore per convocare l'assemblea; alle quote millesimali dei singoli proprietari, necessarie per una corretta ripartizione delle spese comuni. O ancora ai numeri telefonici e agli indirizzi di posta elettronica, entrambi mezzi utili per comunicare con i condòmini.

L'amministratore è a conoscenza di queste informazioni e può farne uso, a patto che servano a compiere il suo ruolo, se rientrano cioè nell'attività di gestione e amministrazione delle parti comuni. Addirittura, l'articolo 63, comma 1, delle Disposizioni di attuazione al Codice civile, dispone che l'amministratore sia tenuto a comunicare ai creditori condominiali che lo interpellino, i dati dei condòmini morosi. In tutti gli altri casi, al contrario, l'utilizzo può essere considerato improprio e il professionista subire una sanzione.

Quali informazioni in bacheca

Lo stesso amministratore, subito dopo la nomina, è tenuto a fornire i propri dati anagrafici e professionali, indirizzo, numero di telefono, email, codice fiscale e, qualora l'edificio sia gestito da una società, la denominazione e la sede legale di quest'ultima. Tutte queste informazioni devono essere affisse nella bacheca condominiale, che solitamente si trova nell'atrio dell'edificio.

Sulla bacheca l'amministratore può segnalare informazioni di carattere generale: gli orari della raccolta differenziata, eventuali avvisi su interruzioni di servizi (acqua, gas, luce), il numero di telefono del portiere (sempre che quest'ultimo abbia dato il consenso), e altro. È assolutamente vietato, invece, affiggere informazioni contenenti dati personali che in qualche modo potrebbero contribuire a identificare uno o più condòmini.

Riservatezza sui morosi

Particolare attenzione occorre prestare qualora nello stabile vi siano condòmini morosi, ossia indietro con i pagamenti delle spese comuni (pulizia scala, manutenzione ascensore, servizio di portierato e altro).

In passato ci si è chiesto se l'amministratore potesse inserire in bacheca i nomi degli inadempienti, magari allo scopo di spingerli a saldare i loro debiti.

Sul punto il Garante per la privacy è stato risoluto: l'amministratore non può in nessun caso pubblicare sulla bacheca condominiale i dati e le generalità dei condòmini morosi così come non può comunicare a terzi l'importo del debito di altri partecipanti al condominio.

Il professionista che pubblica le generalità dei morosi compie una violazione della privacy e può essere destinatario, tra l'altro, di una sanzione amministrativa, oltre che di un'azione di risarcimento dei danni.

La morosità, al contrario, può essere comunicata agli altri partecipanti al condominio in sede di assemblea, solitamente in occasione dell'approvazione del rendiconto annuale.

Conto corrente condominiale

Altra questione "spinosa" è quella relativa al conto corrente condominiale. L'articolo 1129, comma 7, del Codice civile stabilisce che «l'amministratore è obbligato a far transitare le somme ricevute a qualunque titolo dai condòmini o da terzi, nonché quelle a qualsiasi titolo erogate per conto del condominio, su uno specifico conto corrente, postale o bancario, intestato al condominio; ciascun condòmino, per il tramite dell'amministratore, può chiedere di prendere visione ed estrarre copia, a proprie spese, della rendicontazione periodica».

L'obbligo di aprire un conto intestato al condominio è stato introdotto dalla legge di riforma del condominio 220/2012 al fine di garantire maggiore trasparenza. Fin da subito, però, sono sorti dei dubbi sul diritto dei singoli condòmini di poter visionare e verificare la gestione contabile del conto comune. La norma specifica che ciò è possibile, ma soltanto «per il tramite dell'amministratore».

Ciò significa che il condomino interessato a visionare il conto corrente deve avanzarne richiesta all'amministratore, che in tempi ragionevoli è tenuto a fornire la documentazione richiesta. Qualora ciò non dovesse accadere, il condomino può chiedere la convocazione di un'assemblea straordinaria e inserire fra i punti all'ordine del giorno la revoca del mandato dell'amministratore.

Un'altra soluzione consiste nel rivolgersi direttamente alla banca, previa raccomandata inviata all'amministratore a dimostrazione del diritto di proprietà (per esempio esibendo il rogito, per la prova dello "status" di condomino). A quel punto l'istituto di credito è tenuto a mostrare l'estratto conto.

(Marco Panzarella e Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 4 marzo 2019)

■ Videocamere da segnalare con cartelli chiari e visibili

Negli ultimi anni l'installazione in prossimità dei punti di accesso all'abitazione di videocamere di sorveglianza ha registrato un boom, in parte favorito dai bonus fiscali (detrazione Irpef del 50%, da ripartire in 10 quote annuali di pari importo) messi a disposizione dal governo. Per proteggersi dai malintenzionati, proprietari di villette unifamiliari e anche i condòmini, decidono di investire su dispositivi sempre più sofisticati e dal prezzo oramai accessibile.

La videosorveglianza è un ottimo deterrente contro i ladri, ma già a partire dagli anni Novanta ci si è posti il problema di quanto tale sistema intralci le norme sulla privacy: se da un lato non si può vietare al proprietario dell'immobile di proteggere il proprio bene, dall'altro è opportuno assicurare il diritto alla riservatezza delle persone.

Non tutti hanno voglia di farsi inquadrare (con tanto di registrazione) e per questo nel corso degli anni il legislatore ha posto dei limiti all'utilizzo delle videocamere.

La normativa

Fino all'entrata in vigore della legge di riforma del condominio (220/2012), nel Codice civile non vi era alcun riferimento alla videosorveglianza. Salvo la giurisprudenza, il concetto di videosorveglianza è stato introdotto dall'articolo 1122 ter del Codice civile, in tema di "Impianti di videosorveglianza sulle parti comuni", secondo cui «le deliberazioni concernenti l'installazione sulle parti comuni dell'edificio di impianti volti a consentire la videosorveglianza su di esse sono approvate dall'assemblea con la maggioranza di cui al secondo comma dell'articolo 1136». Vale a dire, il voto favorevole della maggioranza degli intervenuti in assemblea, che rappresenti almeno la metà dei millesimi di proprietà dell'edificio.

L'installazione dell'impianto di videosorveglianza è quindi configurata come un'innovazione agevolata ed è quindi prevista una maggioranza inferiore rispetto a quella necessaria per approvare le innovazioni. Per quanto concerne le spese, sia di installazione che di manutenzione, a meno di pattuizioni differenti, esse vanno suddivise in base alla tabella millesimale di proprietà.

In presenza di un condominio parziale e quindi nel caso in cui l'impianto serva soltanto un gruppo ristretto di condòmini, le spese di conservazione ed esercizio andranno ripartite soltanto fra i condòmini che si servono dell'innovazione.

Vademecum del Garante

Il Codice civile si limita quindi a fissare il quorum necessario per approvare l'intervento, ma per le disposizioni regolamentari sull'utilizzo delle videocamere occorre fare riferimento al

vademecum "Il condominio e la privacy" redatto dal Garante della privacy pochi mesi dopo l'entrata in vigore della legge di riforma del condominio. Il vademecum è suddiviso in 8 capitoli e uno di questi è dedicato alla videosorveglianza.

Le regole fissate dal Garante cambiano in modo sostanziale a seconda che le videocamere siano installate per fini personali (ad esempio, dal proprietario di una villetta indipendente) oppure in ambito condominiale, a protezione delle parti comuni dell'edificio.

L'installazione

Il proprietario di un'abitazione indipendente che decide di installare un sistema di videosorveglianza per fini personali, senza diffondere o comunicare a terzi le immagini registrate, non è tenuto a osservare le norme contenute nel Codice della privacy (Dlgs 196/2003) e non ha neppure l'obbligo di segnalare con appositi cartelli la presenza delle videocamere. Ad ogni modo, l'angolo di visuale dell'obiettivo della telecamera deve limitarsi esclusivamente a inquadrare l'area da proteggere, evitando di riprendere una strada, un marciapiedi e qualsiasi altro spazio pubblico.

Più complicato installare una videocamera a protezione delle parti comuni condominiali. Una volta approvata la delibera e installato il sistema, l'amministratore ha l'obbligo di segnalare la presenza delle videocamere collocando cartelli ben visibili e riconoscibili nei luoghi ripresi o nelle immediate vicinanze. Le immagini registrate possono essere conservate per un tempo massimo di 48 ore, poi devono essere cancellate.

In più occasioni il Garante ha avuto modo di osservare che l'installazione delle videocamere in condominio è lecita solo se rispetti il cosiddetto «principio di proporzionalità», ossia se l'utilizzo delle telecamere rappresenti l'unica soluzione possibile rispetto ad altri sistemi meno "invasivi" quali allarmi, cancelli automatici, e altri.

(Marco Panzarella e Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 4 marzo 2019)

■ Le ripartizioni contrarie alla legge rendono nulle le deliberazioni e i rendiconti

Il tema della suddivisione delle spese in condominio è strettamente connesso al rendiconto che trae dallo stato di ripartizione gli elementi per poterne determinare la situazione patrimoniale in ordine alle posizioni di debito e di credito tra l'ente di gestione e i suoi consociati.

In passato, la giurisprudenza aveva solcato un distinguo tra le deliberazioni che modificavano a maggioranza un criterio fissato dalla legge e quelle che approvavano, invece, la ripartizione in concreto di una spesa in deroga alle previsioni del codice o del regolamento contrattuale, come poteva accadere proprio con lo stato di ripartizione inserito nel fascicolo di rendicontazione. Le prime venivano ritenute nulle per esorbitazione dei poteri da parte dell'assemblea ma, al contrario, le seconde erano ritenute annullabili.

Ora, guardando alle dinamiche che muovono alla base delle attività gestionali del condominio, appare evidente quale possa essere la portata dell'incidenza di una delibera nulla rispetto a quella annullabile. E questo a maggior ragione se si affronta la questione del recupero delle morosità e si pensi alla possibilità di poter sollevare la nullità della deliberazione anche in sede di opposizione al decreto ingiuntivo promosso dall'amministratore.

Ma, da oggi, l'assemblea dei condomini dovrà fare molta attenzione anche al merito del fascicolo di rendicontazione e verificare che non vi siano state ripartizioni di spesa in spregio alle disposizioni del codice civile o del regolamento contrattuale.

Infatti, la Corte di Cassazione, con le ordinanze nn. 33039/2018 e 470/2019, ha stabilito che la deliberazione condominiale che, a maggioranza, approva in concreto il riparto di una spesa in deroga alle norme di riferimento è da ritenersi nulla per impossibilità dell'oggetto dovuta

all'esorbitazione dai poteri da parte dell'organo collegiale, occorrendo un accordo unanime quale espressione della volontà negoziale dei partecipanti al condominio.

È appena il caso di ricordare come numerose tipologie di spesa siano spesso ripartite in parti uguali quasi per prassi ormai consolidate come possono essere quelle relative all'antenna TV centralizzata o ai citofoni. Da oggi, all'opposto, sarà necessario assicurarsi una maggiore severità nel rispetto puntuale dei criteri fissati dagli articoli 1123 e seguenti del codice civile che potranno essere derogati soltanto attraverso il regolamento contrattuale o altro accordo negoziale e giammai attraverso gli elaborati del rendiconto.

L'occasione è propizia per ricordare come, sebbene lo stato di ripartizione delle spese - sia a preventivo che a consuntivo - non sia chiaramente menzionato dal nuovo art. 1130-bis come parte strutturale del rendiconto, la sua presenza sia comunque doverosa per consentire all'assemblea quell'approvazione richiamata prima dall'articolo 1135 cod. civ. e dopo dall'art. 63 d.a.c.c.

(Francesco Schena, Il Sole 24ORE – Estratto da “Quotidiano del Condominio”, 28 febbraio 2019)

Immobili e fisco

■ **Bonus casa, partono le comunicazioni Enea 2019**

Via alla trasmissione dei dati per gli interventi di risparmio energetico con fine lavori nel corso del 2019. Ieri l'Enea ha attivato ufficialmente i siti che consentiranno di effettuare le comunicazioni collegate all'ecobonus e al bonus casa.

Comincia, così, il conto alla rovescia per gli interventi la cui data di fine lavori è compresa tra il 1° gennaio e l'11 marzo 2019. Il termine di 90 giorni decorre da ieri: si andrà, quindi, al 10 giugno. Anche se i 90 giorni cadono il 9 giugno, di domenica, in base alla regola del DI 70/2011 (articolo 7, lettera h), valida anche per gli adempimenti telematici, è possibile lo slittamento al lunedì successivo. In generale, il termine per la trasmissione dei dati all'Enea sarà sempre di 90 giorni dalla data di fine lavori.

Tra le novità più importanti di questo aggiornamento c'è un'area di smistamento unica (detrazionifiscali.enea.it), dalla quale i contribuenti saranno incanalati verso la comunicazione “classica”, relativa all'ecobonus, o verso quella più recente, relativa al bonus casa. L'obiettivo è fare chiarezza ed evitare confusione tra le due comunicazioni.

Da ieri è, quindi, possibile inviare la documentazione degli interventi che accedono alle detrazioni fiscali per riqualificazione energetica del patrimonio edilizio esistente (in base alla legge 296/2006), con incentivi del 50%, 65%, 70%, 75%, 80% e 85% (ecobonus2019.enea.it) e degli interventi di risparmio energetico e utilizzo di fonti rinnovabili (articolo 16 bis del Dpr 917/86), che usufruiscono delle detrazioni fiscali per le ristrutturazioni edilizie (bonuscasa2019.enea.it).

L'opera di semplificazione riguarda anche l'assistenza in caso di difficoltà. Per aiutare gli utenti a risolvere problemi di natura tecnica e procedurale, infatti, sul portale Enea sono disponibili risposte alle domande più frequenti (Faq), un vademecum e la normativa di riferimento. Inoltre, per particolari esigenze Enea ha creato un «finestra per il cittadino»: il lunedì (dalle 12.00 alle 15.50) e il mercoledì (dalle 10.30 alle 14.00), sulla pagina Enea sarà possibile inviare quesiti ai consulenti dell'Agenzia. Ovviamente - concludono da Enea - «per gli interventi di ristrutturazione che non comportano risparmio energetico, non è necessario inviare nulla».

(Giuseppe Latour, Il Sole 24ORE – Estratto da “Norme & Tributi”, 12 marzo 2019)

■ **Cedolare sui negozi al via: pesano i limiti sui contratti**

Tutte rigorosamente con il modello “Rli” cartaceo consegnato a mano agli uffici delle Entrate, arrivano le prime opzioni per la cedolare secca sugli affitti dei negozi. Il software va aggiornato

e la registrazione online ancora venerdì scorso non era disponibile. Ma non è certo questa la difficoltà maggiore per chi è interessato a sfruttare la tassa flat al 21% sulle locazioni commerciali prevista dalla legge di Bilancio 2019 (comma 59 della legge 145/2018). Anzi, per alcuni locatori poco pratici del web la procedura allo sportello può essere persino una comodità. Gli ostacoli sono disseminati lungo il testo di una norma che, da un lato, introduce l'imposta sostitutiva e, dall'altro, ne limita parecchio l'ambito applicativo. Così da ridurre la platea dei beneficiari ben al di sotto dei 770mila i negozi di proprietà di privati che non risultano affittati (si veda Il Sole 24 Ore del 24 settembre).

La cedolare sull'affitto dei negozi è riservata ai soli contratti stipulati quest'anno da locatori "privati", cioè persone fisiche che non affittano nell'ambito di un'attività d'impresa o professionale. I locali devono essere in categoria catastale C/1, con una superficie fino a 600 metri quadrati. Il requisito dimensionale non pare un grosso problema: la superficie media - da Statistiche catastali - è poco sopra i 73 metri quadrati. Per il resto conta il dato catastale, quindi sono ammessi anche bar, ristoranti, panetterie, botteghe artigiane, orologiai, barbieri e tutti gli altri locali iscritti in C/1. Escluse invece le altre categorie, dalla A/10 (uffici) alla C/3 (laboratori).

«Finora non abbiamo registrato assalti alla nuova misura, ma c'è senz'altro molto interesse - osserva Giorgio Spaziani Testa, presidente di Confedilizia -. Del resto serve tempo perché i proprietari conoscano il meccanismo e, comunque, la cedolare si applica ai nuovi contratti e in tempi di crisi economica non è facilissimo trovare inquilini, senza contare che molti dei locali potenzialmente interessati sono da ristrutturare».

Negli ultimi anni il numero dei contratti di locazione a uso diverso registrati ogni 12 mesi è rimasto costante a quota 370mila (Rapporto immobiliare Omi 2018). Escludendo i locali di persone giuridiche e di categoria diversa da C/1, si può stimare che ogni anno i nuovi affitti di negozi siano poco sopra i 100mila. Per avere un confronto, la cedolare sulle abitazioni è stata scelta nel 2017 da oltre 2 milioni di contribuenti.

«La nostra richiesta è che si possa rimettere mano alla norma, ben prima della prossima legge di Bilancio - aggiunge Spaziani Testa - allargando le categorie catastali ammesse ed eliminando la limitazione temporale al solo 2019».

Nel frattempo, oltre alle restrizioni di legge, i locatori devono affrontare diverse incertezze applicative. Nel pretendere che il contratto stipulato nel 2019 sia nuovo, la norma esclude gli affitti già in corso al 15 ottobre dell'anno scorso, tra le stesse parti per lo stesso immobile, e poi risolti in anticipo. Non ci sono ancora istruzioni ufficiali, ma è chiaro che le scadenze "naturali" devono essere quelle in corrispondenza dalle quali scatta il rinnovo. Così come le parti sono gli intestatari: dove la legge ha voluto allargare la nozione a soggetti «riconducibili» o «controllati» l'ha detto in modo esplicito, ad esempio per il nuovo forfait.

Si è posto anche il problema dell'inquilino: può essere un imprenditore o una società? È stato segnalato al Sole 24 Ore che alcuni uffici dell'Agenzia hanno inizialmente detto di no - salvo poi tornare sui propri passi - tentando di riproporre la tesi restrittiva già sostenuta per le case (e bocciata da diversi giudici, si veda su tutte la sentenza Ctr Lombardia 754/19/2016). D'altra parte, la norma non detta limiti per gli inquilini, ed escludere gli imprenditori sarebbe un controsenso.

(Cristiano Dell'Oste, Il Sole 24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 4 marzo 2019)

■ **L'accorpamento di unità immobiliari moltiplica i bonus**

In caso di unione di due unità immobiliari, il limite di spesa dei 10mila euro per il bonus mobili è raddoppiato, come accade per i limiti di spesa degli altri bonus edilizi. È questo uno dei tanti chiarimenti forniti ieri dall'agenzia delle Entrate con le risposte 61, 62 e 64. Se alla fine dei lavori edili più unità immobiliari vengono unite in un'unica, per determinare il limite di spesa agevolato con la detrazione del 50% (come del resto per quelle sul risparmio energetico

«qualificato» e sugli altri incentivi sulla casa), si deve considerare il limite attribuito a ciascuna delle unità immobiliari che componevano l'edificio, «prima dell'inizio degli interventi».

È stato chiarito che questa regola si applica anche per determinare il limite massimo dei 10mila euro per l'acquisto di mobili e dei grandi elettrodomestici, oltre che per la ripartizione delle spese condominiali, che vanno divise tra i condòmini sulla base dei millesimi delle singole unità immobiliari iniziali. Non è possibile fruire delle tre detrazioni Irpef o Ires del 70-75-80-85% per gli interventi antisismici «speciali» dell'articolo 16, commi 1-quater, 1-quinquies e 1-septies del decreto legge 4 giugno 2013, n. 63, se non viene allegata al titolo edilizio, presentato al Comune, l'asseverazione, da parte del tecnico, del «progetto degli interventi per la riduzione del rischio sismico» e se questo non viene depositato presso lo sportello unico.

Il chiarimento è contenuto nella risposta delle Entrate del 19 febbraio 2019, n. 64, che ha confermato la risposta dell'11 ottobre 2018, n. 31, con la quale era stato detto che, ai fini fiscali, non era sufficiente, a sanare questa omissione, neanche la presentazione di un'asseverazione tardiva. Le detrazioni per interventi antisismici sono possibili solo se le relative «procedure autorizzatorie» comunali sono «iniziate» dal primo gennaio 2017. Quindi, se è stata presentata una Scia al Comune prima del primo gennaio 2017 e dopo questa data la Scia è stata modificata, a seguito di richiesta di integrazioni, il contribuente dovrebbe richiedere al Comune di «attestare la effettiva data di inizio del procedimento».

Per rispondere sulla cumulabilità tra le detrazioni «speciali» del 50-70-75-80-85% per gli interventi antisismici e i contributi erogati nel 2009 e nel 2010 per la copertura degli oneri relativi alla riparazione dei danni occorsi agli edifici in seguito agli eventi sismici del 6 aprile 2009, verificatisi in Abruzzo, l'agenzia delle Entrate ha ricordato che l'articolo 2 dell'ordinanza commissariale n. 60 del 31 luglio 2018, ha previsto che i soggetti beneficiari dei contributi concessi per i finanziamenti agevolati ai sensi delle ordinanze nn. 4 e 8 del 2016, n. 13 del 2017 e n. 19 del 2017 (per gli eventi sismici del 2016 e 2017) possono fruire delle suddette detrazioni solo per le eventuali spese eccedenti i contributi concessi. Questo principio di cumulabilità limitata alle spese non coperte dal contributo (per gli eventi sismici del 2016 e 2017) è applicabile anche per i contributi erogati negli anni 2009 e 2010 per gli interventi eseguiti, per la riparazione dell'edificio danneggiato dal sisma del 6 giugno 2009.

(Luca De Stefani, Il Sole 24ORE – Estratto da "Tecnici24", 20 febbraio 2019)

■ **Mutui casa misti, interessi passivi cumulabili a tempo**

Detrazione interessi passivi per mutui contratti per la ristrutturazione dell'abitazione principale cumulabile con quella prevista per l'acquisto soltanto per un limitato periodo di tempo.

È quanto chiarito ieri dall'agenzia delle Entrate nella risposta all'interpello n.38 avente ad oggetto la detraibilità di un "mutuo misto" (contratto in parte per l'acquisto e in parte per la ristrutturazione dell'immobile), dove la detrazione degli interessi passivi è cumulabile soltanto per il periodo di durata dei lavori di costruzione dell'unità immobiliare, nonché per il periodo di sei mesi successivi al termine dei lavori stessi.

Nel caso di specie l'agenzia delle Entrate chiarisce, dunque, che il cumulo delle due detrazioni è possibile solo nella finestra temporale sopra indicata e non come sostenuto dal contribuente, per l'intera durata del contratto.

Da tenere in considerazione poi che, nel caso di specie, diventa fondamentale il rispetto delle tempistiche previste dal Tuir (articolo 15, comma 1 lett. b e comma 1 ter del Dpr 917/1986) che subordina l'effettivo diritto alla detrazione, a precisi limiti temporali.

Infatti, la cumulabilità della detrazione degli interessi passivi relativi al mutuo misto (acquisto e ristrutturazione), nella finestra di tempo consentita, presuppone che l'immobile venga adibito ad abitazione principale entro sei mesi dalla conclusione dei lavori e solo se non siano ancora trascorsi due anni dall'acquisto.

In altre parole, il beneficio fiscale potrà essere così ripartito:

-se l'immobile è adibito ad abitazione principale oltre sei mesi dalla conclusione dei lavori ma, comunque, entro due anni dall'acquisto, spetterà solo la detrazione degli interessi relativi al mutuo per l'acquisto;

-se l'immobile è adibito ad abitazione principale oltre due anni dall'acquisto, ma entro sei mesi dalla conclusione dei lavori, spetterà solo la detrazione degli interessi relativi al mutuo per la ristrutturazione;

-se l'immobile è adibito ad abitazione principale oltre due anni dall'acquisto e oltre sei mesi dalla chiusura dei lavori le detrazioni non spettano.

È invece perfettamente possibile fruire contemporaneamente della detrazione degli interessi per mutui ipotecari contratti per la ristrutturazione edilizia dell'abitazione principale (rigo E8 con codice 10) e della detrazione del 50% per le spese sostenute per la ristrutturazione dell'immobile (risoluzione 12 giugno 2002 n. 184)

Infine, anche se la risposta all'interpello non lo ricorda, si segnala che, nel caso di mutui misti destinati all'acquisto e alla ristrutturazione dell'immobile da adibire ad abitazione principale, la circolare 20/E/2011 ha precisato che il contribuente può produrre una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà, ai sensi dell'articolo 47 del Dpr 445/2000, nella quale si attesti quale somma sia imputabile, ai fini agevolativi, all'acquisto dell'abitazione e alla ristrutturazione.

(Lorenzo Pegorin, Il Sole 24ORE – Estratto da "Tecnici24", 15 febbraio 2019)

Professione

■ **Così il property manager fa rendere un immobile**

C'è un segmento dell'immobiliare, spinto in modo particolare dalla domanda di affitti brevi, che dà vita a nuovi servizi e rappresenta una possibile strada di crescita per i professionisti del settore o per chi vorrebbe farne parte: il property management. Si tratta, in sostanza, di gestire per conto dei proprietari (a fronte di una provvigione) tutti gli aspetti della locazione: pubblicazione degli annunci, definizione del prezzo, riscossione dei canoni e versamento delle ritenute fiscali, ma anche ottimizzazione degli spazi (piccola manutenzione e home-staging), organizzazione delle pulizie, accoglienza e check-out degli ospiti.

Secondo una stima di Halldis, in Italia 500mila alloggi sono messi a reddito tramite lo short rent, ma un altro mezzo milione sarebbe potenzialmente disponibile, tra seconde case delle famiglie e almeno 50-60mila cespiti provenienti dagli Npl. «In effetti sono in molti ad aver bisogno di un property manager. Sgr, fondi e società che hanno assorbito gli Npl delle banche chiedono questi servizi per valorizzare il più possibile gli stock immobiliari. Ma anche i piccoli proprietari, che hanno investito in qualche appartamento da mettere a reddito, hanno capito che si tratta di un'attività complessa e continua, difficile da compiere in autonomia nei ritagli di tempo e che va dunque affidata a terzi», ragiona Vincenzo Cella, segretario dell'associazione di categoria Property managers Italia (150 soci rappresentativi di circa 22mila appartamenti gestiti).

I protagonisti del "property" sono tanti e diversi tra loro, perché si va da vere e proprie imprese che ormai fatturano milioni di euro, a singoli gestori, che nella maggior parte dei casi svolgono anche altre attività. «Nelle piazze maggiori, come Milano, Roma o Firenze, il mercato inizia a essere saturo ed è dominato dagli operatori medio grandi», dice Cella. Società in crescita Sono operatori che continuano a crescere e investire. La milanese Italianway ha da poco lanciato il progetto di un franchising di property manager a marchio Wonder Italy, che punta a raccogliere 70 affiliati entro dicembre (è possibile proporsi sul sito), con un obiettivo ambizioso sui 5 anni: 300 affiliati, 20mila strutture gestite (oggi sono 500) e 200 milioni di fatturato (20 milioni è la previsione 2019). Halldis, su scala europea, sfiora ormai i 30 milioni

di fatturato. Myplace (circa 5 milioni di ricavi) ha da poco raddoppiato gli investimenti su Milano, mentre Rentopolis ha appena chiuso un nuovo round di finanziamento su Mamacrowd (300mila euro, il triplo della soglia minima). E accanto a queste imprese, fioriscono start up di servizi altamente tecnologiche e al 100% made in Italy. È il caso di Travel Appeal, che si occupa di analisi di big data sui flussi turistici, Keesy e Vikey, per la gestione automatizzata e via smartphone degli accessi, Yougenio (rete di 200 professionisti in 11 città per pulizie, manutenzione e assistenza h24), fino a agli operatori dell'home staging e di monitoraggio della web reputation (come Qualitando).

«Probabilmente, gli spazi di crescita maggiori sono nei borghi e nelle zone di mare e montagna, in cui non arrivano gli investimenti delle grandi catene alberghiere e dunque la ricettività residenziale conserva un peso determinante», aggiunge Cella. Ed è qui, più che nei capoluoghi, che anche i "piccoli" possono trovare spazio.

Opportunità nei piccoli centri In prima fila, pronti per estendere la propria gamma di servizi alla gestione, ci sono gli agenti immobiliari. «Aspettiamo con ansia l'approvazione definitiva della Legge europea, che ridefinisce la nostra figura professionale. Se il testo rimarrà quello approvato al Senato, come speriamo, potremo affiancare all'intermediazione nuovi servizi per la clientela, compreso questo», testimonia **Gian Battista Baccarini, presidente nazionale Fiaip**. Certo, la gestione degli affitti non è una novità. Specialmente nei luoghi di villeggiatura, da sempre i piccoli proprietari affidano alcune mansioni alle agenzie, agli amministratori di condominio ma anche solo a persone di fiducia, che hanno le chiavi dell'appartamento e danno un occhio alla piccola manutenzione, si occupano di inviare personale per le pulizie e di accogliere gli ospiti. Tutte funzioni prive di un vero carattere d'impresa, qualche volta regolate in nero. «Il tema è proprio questo: fare il salto da una gestione un po' improvvisata a una professionale», aggiunge Cella di Property managers Italia. Che fornisce alcuni consigli sia per chi sta strizzando l'occhio a questa professione, sia per chi desidera migliorare: «Occorre studiare a fondo aspetti normativi, dinamica dei prezzi, dei flussi turistici e dei tempi di permanenza medi nella propria zona di riferimento, così da poter stendere un business plan. Poi occorre far capire ai proprietari che spendendo poco, anche solo 5-6mila euro, si può cambiare il volto di un alloggio con mobili nuovi, qualche lavoretto di manutenzione, cui abbinare una sessione di scatti fotografici di qualità, ormai indispensabili negli annunci, soprattutto per la clientela straniera. Con pochi interventi e un approccio al passo con i tempi, un appartamento può generare un tasso di occupazione e un canone di affitto superiori alla media».

LE NORME

In arrivo il codice identificativo

Il settore degli affitti brevi è in cerca di chiarezza normativa. Il ministro per il Turismo Centinaio ha più volte affermato di voler giungere a regole chiare e comuni in tutta Italia, specialmente per fare emergere il nero. Punto essenziale è l'adozione di un Codice identificativo di riconoscimento per ogni casa affittata con lo short rent. Lazio, Sardegna, Lombardia e Piemonte già impongono un codice da pubblicare su tutti gli annunci. Ma scovare in rete uno di questi codici è raro. La norma lombarda prevede che spetti agli intermediari che pubblicano l'annuncio verificare che questo ne sia provvisto. AirBnb precisa però al Sole 24 Ore: «La legge regionale che ha istituito il codice Cir è stata impugnata per incostituzionalità sia dal Governo, sia dall'associazione di categoria Pro.Loca.Tur»

(Adriano Lovera, Il Sole 24ORE – Estratto da ".Casa", 18 febbraio 2019)

Rassegna di normativa

(G.U. 11 marzo 2019, n. 59)

**MINISTERO DELLE POLITICHE AGRICOLE ALIMENTARI, FORESTALI E DEL TURISMO
COMUNICATO**

Passaggio dal demanio al patrimonio dello Stato di bene demaniale sito nel Comune di Forlì (19A01076)
(G.U. 20 febbraio 2019, n. 43)

**MINISTERO DELL'ECONOMIA E DELLE FINANZE
COMUNICATO**

Comunicazione del tasso di interesse massimo da applicare ai mutui da stipulare con onere a carico dello Stato di importo pari o inferiore, euro 51.645.689,91. (G.U. 5 marzo 2019, n. 54)

**MINISTERO DELLE INFRASTRUTTURE E DEI TRASPORTI
COMUNICATO**

Comunicato relativo al decreto 7 dicembre 2018, recante: «Aggiornamenti, relativi all'anno 2019, delle misure unitarie dei canoni per le concessioni demaniali marittime.».
(G.U. 7 marzo 2019, n. 56)

**MINISTERO DELL'INTERNO
DECRETO 4 marzo 2019**

Riparto a favore delle province delle regioni a statuto ordinario del contributo di 250 milioni di euro destinato al finanziamento di piani di sicurezza a valenza pluriennale per la manutenzione di strade e di scuole, per ciascuno degli anni dal 2019 al 2033.
(G.U. 9 marzo 2019, n. 58)

Rassegna di giurisprudenza

Immobili: condominio

■ Tribunale di Milano – Sezione XIII civile – Sentenza 21 giugno 2018, n. 6987 **L'impianto fotovoltaico privato sul tetto non può limitare i diritti degli altri condòmini**

Il nuovo art. 1122 bis c.c. - introdotto con la Legge di riforma del Condominio n. 220/2012 – ha introdotto la possibilità di installare, su parti comuni, impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili destinati al servizio di singole unità.

Tale innovazione, però – come di recente confermato dalla sentenza del Tribunale di Milano n. 6987/2018 Dr. Manunta – non può ridurre in modo corrispondente il diritto degli altri partecipanti al pari utilizzo del bene comune; nel caso di specie, infatti, il lucernario e l'impianto fotovoltaico fatti installare dal convenuto occupavano una porzione di superficie di gran lunga eccedente la quota corrispondente agli spettanti millesimi di proprietà.

Del resto, l'art. 1102 cod. civ., pur consentendo l'uso più intenso del ben comune da parte di un singolo, vieta tuttavia quelle attività ed interventi che impediscano agli altri condòmini di farne parimenti uso secondo il loro diritto: infatti l'art. 1122 bis cod. civ., consentendo espressamente l'installazione d'impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, non deroga minimamente al principio generale tanto da prevedere che l'assemblea possa procedere a ripartire l'uso del lastrico solare e delle altre superfici comuni, salvaguardando le eventuali diverse forme previste dal Regolamento condominiale.

Per cui, in sostanza, l'uso delle parti comuni deve rimanere contenuto nei limiti corrispondenti al diritto di ciascuno dei partecipanti con relativa condanna alla rimozione della parte costruita sulla parte eccedente e risarcimento del danno.

Inoltre, per la sentenza del Tribunale di Milano n. 11707/2014 Dr. Rota, non è però consentito all'assemblea di negare tout court l'autorizzazione all'installazione dell'impianto privato su parte comune salva la possibilità, espressamente prevista dal terzo comma dell'art. 1122 bis. cod. civ., di un controllo tramite la proposizione di adeguate modalità alternative per la cautela e la salvaguardia della stabilità, della sicurezza e del decoro dell'edificio

(Eugenia Parisi, II Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 6 marzo 2019)

■ Corte di cassazione – Sezione II civile – Sentenza 27 febbraio 2019 n. 5732 **Le norme sulle distanze devono essere rispettate anche tra condòmini**

Il condòmino che costruisca sulla sua proprietà esclusiva deve rispettare le norme sulle distanze tra le costruzioni e non può invocare, a sua difesa, l'art. 1102 del Codice Civile affermando che la costruzione sia lecita in quanto uso più intenso della cosa comune da parte del condòmino.

Con questo principio la sentenza numero 5732 del 27 febbraio 2019 della Seconda Sezione

della Corte di Cassazione rigettava il ricorso promosso da un condomino.

Questi era stato convenuto in giudizio in prime cure dal vicino di casa, anch'egli condomino dello stabile, il quale aveva agito al fine di ottenere la rimozione di una costruzione eseguita dal convenuto in un'area scoperta di sua proprietà esclusiva.

Il convenuto si era difeso affermando come nel caso in oggetto non potesse applicarsi l'ordinaria normativa sulle distanze, ossia l'art. 907 del Codice Civile, ma – trattandosi di unità immobiliari site nello stesso condominio – si dovesse fare riferimento alla disposizione di cui all'articolo 1102 del Codice.

La prima norma citata, difatti, prevede una rigida normativa che stabilisce una distanza di almeno tre metri dal fondo contiguo per una nuova costruzione, mentre l'art. 1102 del Codice Civile afferma al primo comma che "ciascun partecipante può servirsi della cosa comune, purché non ne alteri la destinazione e non impedisca agli altri partecipanti di farne parimenti uso secondo il loro diritto".

Il Tribunale, in primo grado, rigettava la domanda proposta, ma la Corte d'Appello ribaltava l'esito del giudizio dichiarando tenuto il convenuto alla riduzione in pristino della struttura, rilevando come nel caso in questione dovesse trovare applicazione la normativa sulle distanze di cui all'articolo 907 del Codice Civile.

Sebbene ci si trovasse in un contesto condominiale, continuava il giudice d'appello, non appariva pertinente il richiamo all'art. 1102 C.c. dato che la costruzione non era avvenuta sul suolo condominiale, ma su proprietà esclusiva della parte convenuta.

Il convenuto depositava allora un ricorso per Cassazione fondato su quattro motivi di diritto. In prima battuta il ricorrente lamentava come la controparte avesse rilevato solo in sede di appello l'inapplicabilità alla fattispecie dell'art. 1102 C.c., limitandosi a censurare la violazione dell'art. 907 C.c. in primo grado.

Tale motivo veniva rigettato in quanto la Cassazione sosteneva come la prospettazione dei fatti da parte dell'attore fosse stata costante nel corso del giudizio e che dalla citata violazione dell'art. 907 C.c. dovesse, per converso, ricavarci l'inapplicabilità dei principi sull'uso della cosa comune contenuti nell'art. 1102 C.c.

Con il secondo motivo il ricorrente denunciava una asserita falsa applicazione degli articoli 907 e 1102 del Codice Civile. Secondo la parte, difatti, data la collocazione degli immobili oggetto di causa in un condominio, ai fini della decisione sarebbe dovuta prevalere l'applicazione dell'art. 1102 C.c. in ottica di contemperamento tra esigenze contrapposte e volta ad ottenere un maggiore godimento della cosa comune.

Il secondo motivo veniva parimenti considerato infondato.

Secondo gli Ermellini, difatti, «sebbene le due unità immobiliari dei contendenti siano ubicate in un condominio, il manufatto di cui si denuncia l'illegittimità è stato posto non su di un'area comune, ma a copertura di un'area scoperta annessa alla proprietà esclusiva del ricorrente e a sua volta appartenente a quest'ultimo in regime di proprietà esclusiva». La questione in oggetto, quindi, non atteneva a questioni di uso più intenso del bene condominiali, ma a un conflitto tra diritti di due diverse proprietà esclusive.

In applicazione della giurisprudenza della Cassazione (in particolare della sentenza n. 955/2013) si affermava come il proprietario di un singolo piano in un condominio abbia il diritto di veduta dalle proprie aperture a piombo fino alla base dell'edificio e la possibilità, di conseguenza, di opporsi alla costruzione innalzata dal condomino sito al piano terra (nella fattispecie di un pergolato nel proprio giardino privato posto alla base dell'edificio).

(Edoardo Valentino, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 28 febbraio 2019)

■ **Corte di cassazione – Ordinanza 7 febbraio 2019, n. 3674**

Gravi difetti: la discussione in assemblea condominiale non vale come dies a quo ai fini della prescrizione

Il Fatto. La Corte d'Appello dichiarava prescritto il diritto del Condominio e dei proprietari delle unità immobiliari al risarcimento dei danni alle parti comuni e alle proprietà esclusive per i gravi difetti nell'esecuzione dei lavori di costruzione dell'edificio. Secondo la Corte territoriale, il termine di prescrizione annuale di cui all'articolo 1669 del codice civile aveva cominciato a decorrere dal 11.4.2007, data della lettera con cui l'amministratore aveva denunciato i gravi difetti di cui si era discusso nella precedente assemblea del 29.3.2007 (in cui i condomini avevano avuto la consapevolezza della gravità dei danni). L'azione giudiziaria era stata dunque iniziata, secondo la Corte d'Appello, quasi sette anni dopo la scoperta dei vizi, che non poteva ritenersi avvenuta con la perizia, ritenuta un mero espediente per superare l'eccezione di prescrizione.

Il Condominio e gli altri proprietari proponevano ricorso contestando il ragionamento seguito dai giudici di merito. Ricorso accolto dalla Corte di Cassazione che, con ordinanza n. n. 3674 del 7 febbraio 2019, ha cassato la sentenza impugnata e rinviato la causa per un nuovo giudizio di merito. Gli Ermellini hanno smontato il ragionamento dei giudici d'appello richiamando anzitutto i propri precedenti giurisprudenziali in materia.

Il concetto di gravi difetti. I gravi difetti che, ai sensi del citato articolo 1669, fanno sorgere la responsabilità dell'appaltatore nei confronti dei committente e dei suoi aventi causa consistono in quelle alterazioni che, in modo apprezzabile, riducono il godimento del bene nella sua globalità, pregiudicandone la normale utilizzazione, in relazione alla sua funzione economica e pratica e secondo la sua intrinseca natura.

A tal fine, rilevano pure vizi non totalmente impeditivi dell'uso dell'immobile, come quelli relativi all'efficienza dell'impianto idrico o alla presenza di infiltrazioni e umidità, ancorché incidenti soltanto su parti comuni dell'edificio e non sulle singole proprietà dei condomini.

Da quando decorre il termine annuale per l'azione di risarcimento? Sempre secondo la costante giurisprudenza di legittimità, il termine di un anno per la denuncia del pericolo di rovina o di gravi difetti nella costruzione di un immobile, previsto dallo stesso articolo 1669 a pena di decadenza dall'azione di responsabilità contro l'appaltatore, decorre dal giorno in cui il committente consegua una sicura conoscenza dei difetti e delle loro cause. Tale termine, sempre secondo unanime giurisprudenza, può essere postergato all'esito degli accertamenti tecnici che si rendano necessari per comprendere la gravità dei vizi e stabilire il corretto collegamento causale.

La delibera di discussione dei vizi può non bastare per far decorrere il termine. Nel caso preso in esame, la Corte d'appello ha ritenuto che la perizia di parte del 2013 fosse stata solo un espediente dei condomini per aggirare la prescrizione; i giudici hanno invece valorizzato, come momento della scoperta dei difetti, esclusivamente il dibattito assembleare del 2007.

Tuttavia – osservano la Suprema Corte – è un dato di fatto certo che, durante quella assemblea condominiale, si è discusso genericamente di "perdite nella soletta corsia box", di "ripetute richieste" e della necessità di eliminazione dell'inconveniente, "prima che il danno si manifesti di più".

Ciò non basta per far decorrere il termine in questione, secondo la Cassazione, perché quell'apprezzabile grado di conoscenza obiettiva della gravità dei difetti e della loro derivazione dall'imperfetta esecuzione dell'opera – richiesto appunto per far decorrere il termine ex articolo 1669 c.c. – è stato erroneamente desunto, nel caso di specie, da un unico scarno elemento assolutamente insufficiente (ordine del giorno e delibera condominiale), in contrasto con i principi sopra citati.

(Giuseppe Donato Nuzzo, II Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 22 febbraio 2019)

■ **Tribunale di Roma – Sezione V civile – Sentenza 1 febbraio 2019, n. 2352**

L'apertura nel muro di cinta è illecita se il regolamento prevede il sì dell'assemblea

L'apertura di un varco praticato da un condomino nel muro di cinta dell'edificio per mettere in comunicazione la proprietà esclusiva con la pubblica strada potrebbe ravvisare gli estremi dello «spoglio».

Tale principio è stato applicato di recente dal Tribunale di Roma (sentenza n. 2352/2019) al caso sottoposto al suo giudizio e riguardante un condomino proprietario di una villetta facente parte di un comprensorio condominiale il quale, in violazione del regolamento di condominio, aveva demolito, senza preventiva autorizzazione assembleare, parte del muro perimetrale posto a protezione dei confini del condominio creando, in tal modo, un passaggio che metteva in collegamento diretto la sua proprietà esclusiva con la via pubblica prospiciente tale proprietà.

Il condominio lo citava in giudizio e chiedeva la cessazione della turbativa con conseguente condanna del convenuto al ripristino dello stato dei luoghi oltre al risarcimento dei danni.

Il convenuto contestava le pretese del condominio ed evidenziava come il varco nel muro di cinta era stato realizzato previa le necessarie autorizzazioni comunali e in rispetto dei limiti di cui all'articolo 1102 codice civile ovvero l'opera non alterava la destinazione del bene comune, non costituiva impedimento al godimento o all'utilizzo del bene (muro) degli altri condòmini, non arrecava pregiudizio alla stabilità, alla sicurezza e al decoro architettonico del fabbricato.

L'intervento, a suo dire, rientrava nel legittimo uso delle parti comuni.

Il Tribunale, però, è stato di contrario avviso perché - pur sostenendo l'orientamento giurisprudenziale in base al quale la comproprietà dell'intero muro perimetrale comune di un edificio legittima il singolo condomino ad apportare ad esso tutte le modificazioni che gli consentano di trarre, dal bene in comunione, una peculiare utilità aggiuntiva rispetto a quella goduta dagli altri condòmini a condizione di rispettare i limiti di cui all'articolo 1102 codice civile - ha ritenuto che l'uso di un "bene comune" per essere legittimo non deve contrastare il regolamento di condominio qualora, come nella fattispecie, sia presente una clausola contrattuale che richieda il consenso preventivo dell'assemblea e, in assenza, «l'obbligo del ripristino dell'immobile ed il risarcimento dei danni».

La modifica della parte comune operata dal convenuto non era stata autorizzata dall'assemblea e ciò sarebbe stato sufficiente per ritenere illegittima la modifica e obbligatoria la rimessione in pristino.

Tuttavia, ha ulteriormente osservato il Tribunale, nel condominio in questione tra le funzioni del muro di recinzione vi era, indiscutibilmente, anche quello di garantire la sicurezza di tutti i residenti a fronte di indesiderate intrusioni, attraverso altre vie di ingresso, di estranei che potevano così sfuggire alla sorveglianza che il condominio aveva predisposto per la tutela dei residenti.

Per tali motivi, il Tribunale accoglieva la domanda del condominio e condannava il convenuto a ripristinare lo stato dei luoghi e al pagamento delle spese di lite.

(Luana Tagliolini, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio", 21 febbraio 2019)

Immobili: fisco

■ Corte di cassazione – Sezione Tributaria - Ordinanza 6 febbraio 2019, n. 3049

Catasto e prezzo-valore: è sufficiente un'istanza

Se una persona fisica acquista un'abitazione dotata di rendita catastale solamente proposta, per ottenere il risultato che la base imponibile dell'imposta di registro sia determinata in base al valore catastale (cosiddetto principio del «prezzo-valore», articolo 1 comma 497, legge 266/2005), non occorre null'altro che formulare un'istanza in tal senso nel contratto di compravendita: lo afferma la Cassazione nell'ordinanza 3409 del 6 febbraio 2019. Ma, fin qui, nessuna notizia, perché questa decisione appare scontata. Però, nella quasi contemporanea sentenza 4055 del 12 febbraio 2019, la Cassazione decide l'esatto contrario e cioè che occorre formulare non solo l'istanza di cui alla legge 266/2005, ma anche l'istanza (di cui all'articolo 12, comma 2-bis, dl 70/1988) «di volersi avvalere delle disposizioni» recate dal Dm 701/1994».

Il problema è di non poco conto perché, seguendo la sentenza 4055/2019, se manca la doppia istanza si passa da una tassazione fondata sulla rendita catastale a una tassazione sulla base del prezzo dichiarato (o del maggior valore accertato dall'ufficio). Nella legislazione previgente rispetto al sistema del prezzo-valore, il Dm 701/1994 venne emanato per disciplinare la procedura da seguire per ottenere la tassazione sulla base della rendita catastale, qualora si trattasse del trasferimento di un fabbricato al quale non fosse attribuita una rendita catastale definitiva, ma solo «proposta»: e questo perché con il Dl 70/1988 venne introdotto nel nostro ordinamento il sistema della rendita catastale proposta dal tecnico del contribuente, in luogo del previgente sistema della rendita catastale attribuita dal Catasto sulla base della denuncia di nuova costruzione o di variazione presentata dal contribuente.

Ora, prima della legge 266/2005, il presupposto per ottenere la tassazione sulla base della rendita catastale, era senz'altro quello di formulare nel rogito l'istanza «di volersi avvalere delle disposizioni recate dal Dm 701/1994». Entrata però in vigore la legge 266/2005, per la quale la base imponibile «è costituita dal valore dell'immobile determinato» in base alla rendita catastale, solo che vi sia una «richiesta della parte acquirente resa al notaio», non vi è mai stato dubbio che, nei casi in cui si applica il principio del «prezzo-valore», è sufficiente la sola istanza di cui alla legge 266/2005. Tanto è vero che, una volta formulata tale istanza, è pacifico che:

-nel rogito di compravendita si può anche non dichiarare alcuna base imponibile, in quanto la tassazione avviene in ogni caso su base catastale;

-se anche la base imponibile fosse indicata, e fosse espressa in un ammontare per avventura errato (e cioè inferiore al calcolo risultante dalla moltiplicazione della rendita catastale), l'ufficio altro non potrebbe che pretendere l'imposta sul valore catastale esatto e non certo sul valore venale.

In sostanza, quando si domanda l'applicazione del «prezzo-valore», è sufficiente l'istanza di cui alla legge 266/2005 e non occorre anche l'istanza di cui al Dl 70/1988; quest'ultima, invece, occorre in tutti i casi in cui, non applicandosi il principio del «prezzo-valore» (si pensi a una donazione o a una successione a causa di morte), al contribuente è comunque concesso di calcolare l'imposta su base catastale ove il fabbricato non abbia una rendita definitiva, ma solo una rendita proposta. Insomma, l'ordinanza 3409/2019 coglie esattamente nel segno.

(Angelo Busani, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Diritto" 5 marzo 2019)

■ Commissione Tributaria Regionale Lombardia – Sentenza 29 novembre 2018, n. 5243/21/2018

Prima casa, vale la data di richiesta di residenza

Il trasferimento di residenza, se richiesto entro 18 mesi dal rogito, rileva ai fini delle agevolazioni della prima casa anche se il cambio di residenza viene concesso dopo tale

termine. Sono questi i principi ribaditi dalla Ctr Lombardia 5243/21/2018 del 29 novembre scorso (presidente D'Agostino, relatore Vicuna).

Una contribuente acquistava un'abitazione richiedendo le agevolazioni prima casa. L'immobile all'atto dell'acquisto non rispettava le norme di abitabilità. A lavori iniziati, veniva constatato che il tempo preventivato non sarebbe bastato per l'ultimazione dei lavori, anche per il ritrovamento di reperti archeologici.

La ricorrente, sempre entro 18 mesi dalla stipula dell'atto, sia richiedeva al Comune il cambio di residenza, sia trasferiva, sempre in tale comune, la propria sede di lavoro. Il Comune rifiutava il trasferimento di residenza poiché erano in corso i lavori.

L'ufficio, ritenuta la contribuente decaduta dal beneficio per non aver trasferito la residenza entro 18 mesi, notificava avviso di liquidazione richiedendo le relative imposte e sanzioni.

La contribuente impugnava l'atto eccependo quanto segue. Ai fini dell'agevolazione la legge richiede, in alternativa, il trasferimento di residenza oppure lo svolgimento dell'attività lavorativa nel Comune dove è ubicato l'immobile. Ai fini sanzionatori, l'ufficio non aveva considerato l'assenza di colpa e che il ritardo nel trasferimento della residenza era derivato da cause oggettive sopravvenute e imprevedibili, conosciute solo a lavori iniziati. La Ctp accoglieva parzialmente il ricorso annullando le sole sanzioni, ma rigettava il resto. Entrambe le parti appellavano la sentenza.

La Ctr osserva che è dirimente determinare il momento in cui il trasferimento di residenza possa dirsi perfezionato. Nel caso di specie il trasferimento è stato richiesto prima della scadenza dei 18 mesi dalla stipula dell'atto. Il Comune, a causa del protrarsi dei lavori, anche per il ritrovamento di reperti archeologici, ha recepito il trasferimento di residenza solo oltre la scadenza di tale termine. Secondo la Cassazione il cambio di residenza si considera perfezionato entro 18 mesi anche quando non si sia concluso entro tale termine, purché sia stata tempestivamente presentata la relativa do-manda e la residenza venga concessa (Cassazione 18188/2015, 19561/2011, 3507/2010).

La Ctr sottolinea che la giurisprudenza valorizza gli eventi impeditivi che ostacolano l'acquisizione della residenza e ricorda che la Cassazione ha affermato che il termine di 18 mesi è sollecitatorio e non perentorio, ove sussistano circostanze che impediscano l'ottenimento della residenza in tempi brevi. In ogni caso, conclude la Ctr, è la stessa agenzia delle Entrate che precisa, nella propria circolare 18/E del 2013, che il cambio di residenza si considera avvenuto nella data in cui l'interessato ha presentato al Comune la dichiarazione di trasferimento della residenza.

Pertanto, la Ctr ha accolto l'appello della contribuente e ha condannato l'ufficio alla spese di lite per il doppio grado di giudizio.

(Marcello Maria De Vito, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 25 febbraio 2019)



Immobili: edilizia e normative

■ Consiglio di Stato – Sentenza 11 febbraio 2019, n. 999

Abusivismo edilizio: risponde anche il costruttore, se non dimostra di non essere responsabile

Oltre al titolare del permesso di costruire ed al committente, anche il costruttore è responsabile della conformità delle opere edilizie alla normativa urbanistica. Tali soggetti sono infatti tenuti, in solido tra loro, alle spese per l'esecuzione in danno, in caso di demolizione delle opere abusivamente realizzate, salvo che dimostrino di non essere responsabili dell'abuso.

Questo il principio di diritto che si ricava dalla sentenza del Consiglio di Stato n. 999 dell'11 febbraio 2019.

Il fatto. La vicenda decisa dai giudici amministrativi prende avvio dall'impugnazione presentata contro un'ordinanza di demolizione di opere abusive notificata al proprietario dell'immobile. Il ricorrente evidenziava, tra l'altro, che, in realtà, proprietaria dell'immobile era la di lui sorella lamentando così l'erroneità della sanzione emessa a suo carico, perché non titolare del diritto dominicale.

Il ragionamento del Consiglio di Stato. Il Consiglio di Stato osserva innanzitutto che il provvedimento oggetto di impugnazione innanzi al TAR sia stato una "ordinanza di demolizione di ufficio" (a spese del responsabile) emessa ai sensi dell'art. 27 DPR n. 380 del 2001 essendo stato l'abuso realizzato su "area assoggettata a vincolo paesistico".

Il citato articolo 27, al secondo comma, dispone che: «il dirigente o il responsabile, quando accerti l'inizio o l'esecuzione di opere eseguite senza titolo su aree assoggettate, da leggi statali, regionali o da altre norme urbanistiche vigenti o adottate, a vincolo di inedificabilità, o destinate ad opere e spazi pubblici ovvero ad interventi di edilizia residenziale pubblica di cui alla legge 18 aprile 1962, n. 167, e successive modificazioni ed integrazioni, nonché in tutti i casi di difformità dalle norme urbanistiche e alle prescrizioni degli strumenti urbanistici provvede alla demolizione e al ripristino dello stato dei luoghi».

La responsabilità del dirigente (o responsabile) dell'ufficio comunale. La norma, dunque, pone a carico del dirigente o del responsabile del competente ufficio comunale un obbligo di vigilanza sull'attività urbanistico-edilizia nel territorio comunale, al fine di assicurarne la rispondenza alle norme di legge e di regolamento, alle prescrizioni degli strumenti urbanistici ed alle modalità esecutive fissate nei titoli abilitativi.

Il dirigente (o responsabile) è titolare di una posizione di garanzia. Egli ha l'obbligo di intervenire ogni qualvolta venga accertato l'inizio o l'esecuzione di opere eseguite senza titolo o in difformità della normativa urbanistica, attraverso l'emanazione di provvedimenti interdittivi e cautelari (Cass. pen., sez. III, 6 febbraio 2017, n. 5439).

Precisa ancora la giurisprudenza che: «L'applicazione dell'art. 27, nel caso di realizzazione in aree vincolate di opere prive di titolo abilitativo, non esclude la contestuale applicabilità dell'art. 31, prevista per gli interventi realizzati in difetto o in totale difformità del permesso di costruire (che, sia detto per inciso, non può essere limitata alle aree non vincolate, tant'è che il successivo art. 32, co. 3, dello stesso D.P.R. riconduce espressamente all'art. 31 gli abusi su immobili sottoposti a vincolo o realizzati in aree protette). Ne consegue in definitiva che la previsione dell'acquisizione al patrimonio comunale deve ritenersi preordinata essenzialmente alla esecuzione in danno del ripristino dello stato di luoghi per tutti gli abusi non suscettibili di sanatoria postuma sotto il profilo paesaggistico, per cui l'ingiunzione di demolire immediatamente le opere, in base alla pertinente norma richiamata, non risulta in conflitto con l'effetto di legge dell'acquisizione che si materializza solo con il decorso dei 90 giorni, laddove in ogni caso ne deriva la demolizione d'ufficio in caso di inottemperanza all'ingiunzione da parte dell'interessato» (Tar Campania, Napoli, sez. III, 29 maggio 2018, n. 3531).

La decisione. Tutto ciò premesso, nel caso in esame l'ordine di demolizione non è stata rivolta né al proprietario né al responsabile dell'abuso, in quanto la P.A. aveva adottato un ordine di demolizione "di ufficio". Ragion per cui il ricorrente-appellante non poteva validamente ritenere di essere stato chiamato al ripristino dello status quo ante. L'Amministrazione, nella specie, si era determinata a provvedere direttamente alla demolizione, riservandosi l'esercizio della rivalsa delle spese a carico dei responsabili dell'abuso.

Anche il costruttore è responsabile dell'abuso. I giudici di Palazzo Spada precisano altresì che il ricorrente è comunque da considerarsi responsabile (dell'abuso), in qualità di esecutore materiale delle opere. Infatti, l'articolo 29 DPR n. 380 del 2001 prevede espressamente: "Il titolare del permesso di costruire, il committente e il costruttore sono responsabili, ai fini e per gli effetti delle norme contenute nel presente capo, della conformità delle opere alla normativa urbanistica, alle previsioni di piano nonché, unitamente al direttore dei lavori, a quelle del permesso e alle modalità esecutive stabilite dal medesimo. Essi sono, altresì, tenuti al

pagamento delle sanzioni pecuniarie e solidalmente alle spese per l'esecuzione in danno, in caso di demolizione delle opere abusivamente realizzate, salvo che dimostrino di non essere responsabili dell'abuso ".

La norma citata, quindi, individua, quale responsabile, anche "il costruttore", che, quindi, è legittimo destinatario dell'ordinanza di demolizione e, in tale sua qualità, non può addurre, a sostegno della illegittimità del provvedimento e della nullità del giudizio dallo stesso instaurato, che l'atto amministrativo impugnato non sia stato notificato anche al proprietario del bene. (Tar Toscana, Firenze, sez. III, 14 febbraio 2018, n. 263).

(Giuseppe Donato Nuzzo, Il Sole24ORE – Estratto da "Tecnici24", 21 febbraio 2019)



Immobili: vendita, locazione e mutuo

■ **Tribunale di Roma – Sentenza 31 ottobre 2018, n. 21098**

L'inquilino se ne va prima? I «gravi motivi» non esonerano dal preavviso di 6 mesi

In caso di rilascio anticipato dell'appartamento, neanche i gravi motivi esonerano l'inquilino dall'obbligo del preavviso. Del resto, si tratta di un periodo necessario perché il proprietario possa reperirne un altro senza subire perdite economiche. Lo specifica il Tribunale di Roma con sentenza n. 21098 del 31 ottobre 2018. Motivo della lite, il decreto ingiuntivo che intimava ai conduttori di un alloggio il pagamento di circa 15 mila euro per canoni di locazione non versati, indennità di mancato preavviso e accessori insoluti. Il contratto (durata di anni 3+2) prevedeva la facoltà di recesso del locatario con preavviso di almeno sei mesi ma gli inquilini – lamenta il locatore – avevano lasciato l'alloggio senza comunicarlo tempestivamente. In realtà, precisano i due, contestualmente alla stipula del contratto di locazione era stata firmata una scrittura privata integrativa che elevava la durata della locazione a sei anni.

Motivo per cui, marcano, avevano accettato di farsi carico del 50% dei lavori necessari per rendere la casa abitabile e, confidando in una lunga esecuzione del rapporto, avevano già sborsato 8 mila euro per alcune riparazioni. E comunque, assolti gli oneri accessori almeno finché erano pervenuti i bollettini di pagamento dall'amministratore, il proprietario – subito informato delle esigenze lavorative che imponevano un trasferimento di città – non aveva obiettato nulla. Il rapporto, quindi, si era concluso pacificamente con la riconsegna delle chiavi e con l'accordo che oneri accessori e canoni restanti sarebbero stati compensati con il deposito cauzionale e credito del conduttore per i lavori eseguiti. La causa, dunque, era "arrivata" a sorpresa.

Osservazioni ininfluenti per il giudice capitolino che, invece, accoglie le richieste del locatore. Agli atti c'era la prova del fatto costitutivo del diritto azionato dal proprietario: il contratto di locazione da cui derivava da un lato, il diritto ai mensili pretesi ed al rimborso degli oneri accessori per i servizi condominiali e, dall'altro, il diritto a ricevere il preavviso semestrale previsto in caso di recesso anticipato.

L'inquilino, di contro, non aveva allegato né fatti che potessero dirsi estintivi dei propri doveri, né eventi modificativi o impeditivi del credito, né aveva negato l'omissione. E della scrittura privata asseritamente sottoscritta assieme alla locazione non v'era traccia neppure nel verbale di riconsegna. Mancavano, poi, carte che attestassero l'esecuzione delle opere a spese degli inquilini. Ad ogni modo, lo snodo basilare era un altro.

Trattandosi di cessazione anticipata del contratto riconducibile all'iniziativa unilaterale del conduttore, questi – indipendentemente dai gravi motivi insorti – doveva comunicarla al proprietario nei tempi pattuiti e non solo tre mesi prima del rilascio. D'altronde, l'indennità di mancato preavviso ha la specifica funzione di permettere al locatore di ricollocare il bene sul mercato e di individuare un nuovo inquilino senza che la decisione unilaterale della controparte possa privarlo di un'entrata che l'esatta esecuzione del contratto locativo gli avrebbe assicurato.

Sono ragioni logiche e giuridicamente fondate, pertanto, a sorreggere la decisione del Tribunale romano di respingere l'opposizione degli inquilini e confermare il decreto ingiuntivo emesso a loro carico.

(Selene Pascasi, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio" 26 febbraio 2019)

■ **Tribunale di Roma – Sezione VI civile - Sentenza 22 novembre 2018 n. 22659**
La morosità nell'affitto non si valuta a discrezione ma è predeterminata per legge

In tema di locazioni di immobili urbani, adibiti ad uso abitativo, se il conduttore, senza effettuare alcuna contestazione, ha omesso di pagare una o più mensilità del canone locativo, la valutazione della gravità e dell'importanza dell'inadempimento non è rimessa all'apprezzamento discrezionale del giudice, ma è predeterminata legalmente ai sensi degli art. 5 e 55 della legge n. 392 del 27.07.1978. Lo ha chiarito il Tribunale di Roma nella sentenza 22659 del 2018, originata dall'intimo di sfratto per morosità notificato da una società nei confronti del proprio conduttore e la condanna di quest'ultimo al rilascio dell'immobile ed al pagamento dei canoni scaduti, ammontanti ad euro 6.000,00 per la morosità relativa alle dieci mensilità da giugno 2017 a marzo 2018, e per quelli fino alla data del rilascio, con vittoria di spese.

Il tribunale, esercitando il principio giurisprudenziale per cui in tema di locazioni di immobili urbani, adibiti ad uso abitativo, nel caso in cui il conduttore, senza effettuare alcuna contestazione sul quantum, abbia omesso di pagare una o più mensilità del canone locativo, la valutazione della gravità e dell'importanza dell'inadempimento non è rimessa all'apprezzamento discrezionale del giudice, ma è predeterminata legalmente ai sensi degli art. 5 e 55 della legge n. 392 del 27.07.1978, ha applicato, in particolare, la norma contenuta nell'art. 5 della legge n. 392 del 27.07.1978, che dispiega la propria efficacia nell'ambito dei rimedi contro le patologie funzionali del contratto. Una norma che si configura come speciale rispetto a quella posta dall'art. 1455 c.c. in quanto permette al conduttore di adempiere tardivamente senza il rischio di incorrere nella sentenza di risoluzione del contratto.

Dettando una presunzione assoluta di gravità dell'inadempimento, intende sottrarre alla discrezionalità del giudice l'apprezzamento della non scarsa importanza dell'inadempimento, ancorando tale valutazione a due presupposti oggettivi, uno di tipo quantitativo, consistente nel mancato pagamento di una rata del canone o di oneri accessori per un importo superiore a due mensilità di canone, ed uno di ordine temporale, dato dal protrarsi dell'inadempimento per oltre venti giorni dalla scadenza del termine convenuto o di due mesi in caso di oneri accessori. Per il tribunale, il mancato pagamento del canone della locazione, decorsi venti giorni dalla scadenza prevista, costituisce motivo di risoluzione, ai sensi dell'art. 1455 c.c., fissa un criterio di predeterminazione legale della gravità dell'inadempimento e ciò anche quando si tratti di morosità relativa agli oneri accessori.

Non può, perciò, argomentarsi che il pagamento delle morosità intimato dopo l'introduzione del contraddittorio possa costituire sanatoria, escludendo che il debitore possa adempiere la propria obbligazione successivamente all'introduzione della domanda di risoluzione contrattuale. La purgazione della mora infatti, successiva alla domanda di risoluzione contenuta nell'intimazione di sfratto non è ostativa all'accertamento della gravità del pregresso inadempimento di parte intimata nell'ambito del giudizio ordinario che a tal fine prosegue dopo il pagamento dei canoni scaduti.

Nel caso specifico, l'invocazione dell'art. 55 legge 392/78 non è avvenuta, ma al contrario la parte intimata aveva deciso di formalizzare l'opposizione e proseguire nel giudizio di merito. In tema di sfratto per morosità, sussiste incompatibilità logica tra opposizione alla convalida e richiesta di sanatoria ex art. 55 l. n. 392 del 1978 che presuppone una non contestazione alla domanda del locatore, cui infatti il conduttore moroso ammesso al beneficio deve corrispondere non solo il capitale e gli interessi, ma anche l'importo della spese processuali. L'inadempimento del conduttore configura, inoltre, una alterazione delle regole contrattuali,

tali da determinare la risoluzione del contratto. Il pagamento del canone costituisce, infatti, la principale e fondamentale obbligazione del conduttore, al quale non è consentito astenersi dal pagamento del corrispettivo e neppure ritardarne la corresponsione e ciò perché la sospensione totale o parziale dell'adempimento di detta obbligazione, così come il ritardo dello stesso, legittima l'applicazione dell'art. 1460 c.c. solamente quando venga completamente a mancare la prestazione della controparte che si sostanzia nel consentire il pieno godimento del bene immobile oggetto del contratto di locazione.

Il Tribunale di Roma, perciò, ha dichiarato risolto per inadempimento del conduttore il contratto di locazione tra le parti, condannando la parte intimata al pagamento, in favore della parte attrice, dei canoni intimati scaduti e non pagati, ammontanti ad euro 6.000,00 alla data dell'intimazione, nel mese di marzo 2018, oltre a quelli maturati sino alla materiale riconsegna dell'immobile nel mese di ottobre 2018, oltre interessi legali dalle singole scadenze al saldo ed al pagamento delle spese di giudizio, liquidate in complessivi euro 2.200,00 di cui euro 200,00 per esborsi, ed euro 2.000,00 per compensi, oltre oneri di legge.

(Valeria Sibilio, Il Sole24ORE – Estratto da "Quotidiano del Condominio" 20 febbraio 2019)

Approfondimenti

COMPRAVENDITA E CONDOMINIO

Oneri condominiali pregressi alla compravendita. Chi paga?

Maria Adele Venneri, Il Sole 24ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 28 febbraio 2019, n. 1062, pag. 329-333

La Corte di Cassazione affronta il complesso rapporto intercorrente tra un acquirente e un venditore che decidono di costituire un deposito fiduciario presso il notaio, a garanzia di eventuali oneri condominiali non corrisposti, precedenti alla stipula.

Il caso sotteso alla sentenza n. 25680/2018

Nella fase di compravendita di un appartamento in condominio l'acquirente sollevava il problema di oneri condominiali non pagati. A tal proposito, il notaio che aveva ricevuto l'atto con il quale la venditrice aveva trasferito all'acquirente la proprietà dell'immobile, aveva trattenuto sul prezzo della vendita la somma di lire 4.500.000.

In seguito, la venditrice chiedeva al notaio la restituzione della suddetta somma.

Il notaio, però, al fine di restituire l'importo, richiedeva l'esibizione di una quietanza, rilasciata dall'amministratore del condominio, attestante il pagamento degli oneri condominiali precedenti alla stipula.

La venditrice, dunque, chiamava in giudizio il notaio, dinanzi al Giudice di pace di Roma, lamentando che, erano trascorsi oltre due anni dalla stipula del contratto di compravendita senza che il condominio e l'acquirente avessero avanzato pretese. A parere della venditrice, dunque, il notaio non aveva titolo per continuare a detenere l'importo di cui si richiedeva la restituzione.

Il Tribunale di Roma, dinanzi al quale era proseguita la causa a seguito della dichiarazione di incompetenza per valore da parte del giudice di pace, rigettava la domanda.

Avverso la sentenza, la venditrice proponeva appello principale e il notaio proponeva appello incidentale relativamente alle spese, che non comprendevano quelle di registrazione delle sentenze del giudice di pace e del tribunale.

La Corte d'Appello di Roma rigettava l'appello principale e accoglieva l'appello incidentale proposto dal notaio, integrando la condanna alle spese dell'importo sostenuto per la registrazione delle sentenze.

A parere della corte il contratto posto in essere fra le parti si doveva qualificare quale deposito fiduciario nell'interesse del terzo acquirente ex art. 1773 cod. civ., precisando, altresì, che l'accordo non richiedeva forma scritta per la validità dell'atto.

L'art. 1773 del cod. civ. dispone: "se la cosa è stata depositata anche nell'interesse di un terzo e questi ha comunicato al depositante e al depositario la sua adesione, il depositario non può liberarsi restituendo la cosa al depositante senza il consenso del terzo".

Al fine di inquadrare meglio i protagonisti dell'art. 1773 cod. civ. nella vicenda in esame, occorre evidenziare che il "terzo" è il soggetto acquirente dell'immobile, il "depositante" è la venditrice e il "depositario" è il notaio.

Si configura il contratto di deposito nell'interesse di un terzo «quando il depositante effettua un deposito con l'intento che il depositario consegni la cosa ad un terzo, se si verifica un determinato evento futuro e incerto, o che restituisca la cosa a lui medesimo se quell'evento non si verifica. Effetto tipico del deposito effettuato anche nell'interesse di un terzo, una volta che questi abbia manifestato la sua adesione non soltanto al depositario, ma anche al depositante, è che il depositario non può restituire la cosa al depositante senza il consenso del terzo» (Cass. sentenza in esame).

Per la corte, perciò, il deposito del denaro presso il notaio era stato fatto a garanzia del pagamento di eventuali debiti condominiali, precedenti alla stipula del contratto di compravendita.

Conseguentemente, l'eventuale esistenza dei suddetti debiti doveva considerarsi quale condizione sospensiva del diritto dell'acquirente di pretendere la consegna della somma di denaro lasciata in deposito.

Contrariamente, se l'evento non si fosse verificato la somma doveva essere restituita alla depositante venditrice.

Circa l'ultima ipotesi, per la corte, la venditrice, per ottenere la restituzione della somma costituente il deposito, avrebbe dovuto procurarsi il consenso del terzo (ossia dell'acquirente) e in ogni caso avrebbe dovuto provare di non avere alcuna esposizione nei confronti del condominio, in modo da rendere certo che l'evento non poteva più verificarsi.

Per la Corte d'Appello, dunque, non era sufficiente sostenere che, in considerazione del tempo trascorso, qualsiasi credito del condominio era oramai prescritto così come sosteneva la venditrice, «trattandosi di eccezione (quella di prescrizione) non proponibile nei confronti dei terzi».

La venditrice ricorreva, dunque, in Corte di Cassazione e il notaio a sua volta proponeva controricorso.

La Corte di Cassazione, con sent. n. 25680 del 15 ottobre 2018, accoglieva solo uno dei sette motivi a cui era affidato il ricorso principale, rigettando tutti gli altri.

I principi di diritto posti alla base della decisione

La venditrice, nel ricorrere dinanzi la Suprema Corte, affidava il ricorso a sette motivi.

Con il primo motivo lamentava la violazione degli artt. 345 e 346 cod. proc. civ.

In particolare, l'art. 345 del c.p.c. rubricato "domande ed eccezioni nuove" dispone il divieto assoluto di proporre domande nuove, al fine di garantire la piena attuazione del principio del doppio grado di giurisdizione. Con il successivo art. 346 rubricato "decadenza dalle domande e dalle eccezioni non riproposte" si stabilisce, invece, una presunzione assoluta di rinuncia alle domande ed eccezioni non espressamente riproposte in appello.

Come sopra rilevato, la sentenza della corte di merito riteneva che il notaio avrebbe potuto restituire la somma solo con il consenso del terzo, ossia l'acquirente, così come stabilito nell'art. 1773 del cod. civ. citato.

È da rilevare che la posizione del terzo non era stata considerata nei motivi di impugnazione né aveva costituito argomento difensivo proposto dal notaio. Quest'ultimo, infatti, aveva sostenuto le proprie ragioni sulla base di un motivo diverso ovvero la mancata esibizione della quietanza liberatoria del condominio per gli oneri pregressi. La Corte d'Appello, perciò, ritenendo di poter integrare con l'anzidetto rilievo la motivazione della sentenza del Tribunale, aveva violato i limiti del giudizio d'appello.

La Corte di Cassazione, però, ha dichiarato tale primo motivo inammissibile.

Ritiene il Collegio, infatti, che: «...la corte d'appello, pur introducendo la questione della necessità del consenso del terzo, ha tenuto ferma la ragione di rigetto identificata dal primo giudice. [...] anche per la corte d'appello la depositante, al fine di ottenere la restituzione, avrebbe dovuto dimostrare "in ogni caso" «di non avere più alcuna esposizione nei confronti del condominio», mentre ciò non era avvenuto. Consegua da quanto appena detto che il rilievo oggetto di censura (la depositante avrebbe dovuto procurarsi il consenso del terzo) ha affiancato e non sostituito l'argomento, di per sé sufficiente a sorreggere la decisione negativa per la depositante, fondato sulla mancanza di una prova oggettiva della estinzione del credito garantito...».

Poi, i giudici della Cassazione, esaminandoli congiuntamente, hanno ritenuto infondati sia il secondo che il quarto motivo del ricorso proposto dalla venditrice.

Con il secondo motivo, la ricorrente denunciava la violazione dell'art. 1777 cod. civ., il quale dispone che: «il depositario deve restituire la cosa al depositante o alla persona indicata per riceverla, e non può esigere che il depositante provi di esserne proprietario.

Se è convenuto in giudizio da chi rivendica la proprietà della cosa o pretende di avere diritti su di essa, deve, sotto pena del risarcimento del danno, denunciare la controversia al depositante, e può ottenere di essere estromesso dal giudizio indicando la persona del medesimo. In questo caso egli può anche liberarsi dall'obbligo di restituire la cosa, depositandola, nei modi stabiliti dal giudice, a spese del depositante».

Invero, la corte di merito aveva posto l'onere di chiedere il consenso del terzo a carico della venditrice. Tale onere era invece a carico del notaio rogante, che aveva ricevuto la somma in deposito.

Con il quarto motivo, la venditrice lamentava la violazione degli artt. 1454, comma 2, e 2946 cod. civ.

Il primo articolo indicato stabilisce, al secondo comma, il termine concesso al debitore con la diffida ad adempiere, mentre l'art. 2946 fissa la cosiddetta prescrizione ordinaria decennale, applicabile in tutti i casi in cui la legge non disponga altrimenti.

Come già anticipato in precedenza, i giudici del secondo grado avevano qualificato il rapporto intercorso tra le parti come deposito in garanzia nell'interesse dell'acquirente. Tale deposito era sottoposto alla condizione sospensiva dell'esistenza di debiti condominiali precedenti alla stipula.

Il tempo decorso dalla data della compravendita rappresentava al contempo certa l'inesistenza di tali debiti e certa che la condizione sospensiva non poteva più verificarsi.

Per la Suprema Corte però «effetto tipico del deposito effettuato anche nell'interesse di un terzo [...] è che il depositario non può restituire la cosa al depositante senza il consenso del terzo. [...] è coerente con la disciplina legislativa del rapporto riconoscere, da un lato, che il consenso del terzo deve essere procurato non dal depositario, ma dal depositante, interessato ad avere la restituzione della cosa una volta che la condizione sia definitivamente mancata; dall'altro, che l'accertamento che la condizione non si è verificata e che non potrà più

verificarsi non riguarda il rapporto fra depositante e depositario, ma fra depositante e terzo, al quale il depositario è e deve rimanere estraneo».

Per il Collegio, dunque, entrambi i suindicati principi sono stati correttamente applicati dalla Corte d'Appello nella sentenza oggetto di gravame, con la conseguente dichiarazione di infondatezza del secondo e quarto motivo del ricorso principale.

La Suprema Corte osserva dunque che:

«a) il consenso del terzo doveva essere procurato dalla depositante, non dal notaio depositario (secondo motivo);

b) non era opponibile nei confronti del notaio depositario la prescrizione del credito garantito, trattandosi di questione riguardante il rapporto fra depositante e terzo, al quale il depositario è estraneo (quarto motivo)».

Con il terzo motivo, la ricorrente denunciava la violazione dell'art. 112 cod. proc. civ. nel quale trova collocazione il principio di corrispondenza tra chiesto e pronunciato. Poiché il giudice è istituito per pronunciare sulle controversie che gli vengono sottoposte dalle parti, egli non può farlo sopra una cosa diversa da quella compresa nelle domande.

Il presupposto di tale doglianza è che i giudici del secondo grado ritenendo che la restituzione non poteva avvenire senza il consenso dell'acquirente implicava che quest'ultimo fosse litisconsorte necessario nel giudizio promosso contro il notaio con la conseguenza che la corte di merito avrebbe dovuto disporre l'integrazione del contraddittorio.

Per la Corte di Cassazione però anche questo motivo è infondato poiché «l'ipotesi del litisconsorzio necessario ricorre [...] quando si deduca in giudizio un rapporto plurisoggettivo, concettualmente unico, cosicché la sentenza, in tanto potrebbe ritenersi utilmente data, in quanto pronunciata nei confronti di tutti i soggetti, attivi e passivi, del rapporto obbligatorio (Cass, n. 4890/2006): a tal fine la sentenza deve considerarsi inutiliter data quando è certo che essa non potrebbe produrre alcun risultato pratico se pronunciata nei confronti di alcuni soltanto dell'unico e inscindibile rapporto controverso (Cass., sent. n. 19004/2004)».

Alla luce di ciò, il Collegio ritiene che deve escludersi la configurazione del summenzionato istituto «...nella fattispecie del deposito fatto anche nell'interesse del terzo, con il quale resta solo garantita la realizzazione del diritto di quest'ultimo, mediante l'obbligo che assume il depositario di non restituire la cosa al depositante senza il consenso del terzo, che rimane estraneo al contratto e acquista semplicemente il diritto di essere interpellato prima che la cosa venga restituita al depositante...».

La sentenza della Corte di Cassazione prosegue e dichiara infondato anche il quinto motivo del ricorso principale nel quale si denunciava la violazione degli artt. 1766 e 1782 cod. civ.

Il primo fornisce la nozione del contratto di deposito, il secondo quella del deposito irregolare.

Con il quinto motivo, quindi, la venditrice rimproverava «alla corte d'appello di avere fatto riferimento, ai fini della qualificazione del contratto, sia al deposito fiduciario, sia al deposito in garanzia, confondendo due figure giuridiche diverse».

Per il Collegio invece: «la corte di merito [...] al di là della denominazione usata, ha ricondotto il contratto dedotto in causa alla figura del deposito nell'interesse di un terzo ex art. 1773 cod. civ., decidendo la causa in applicazione della relativa disciplina».

Anche il sesto motivo del ricorso, con il quale si lamentava la violazione delle norme che disciplinano l'attività notarile in materia di deposito di valori, è dichiarato infondato dalla Corte.

In virtù di tali norme, il notaio in qualità di pubblico ufficiale nel ricevere somme o valori in relazione agli atti da lui ricevuti, è tenuto ad assolvere a precisi obblighi di registrazione e deposito, che nel caso in esame non erano stati rispettati.

A parere della Corte però: «la ricorrente solleva questioni che non si coordinano con alcuna statuizione della sentenza impugnata, né la ricorrente precisa se in che termini esse furono sottoposta all'esame della corte d'appello».

Nel controricorso avanzato dal notaio veniva, altresì, eccepita la novità delle stesse questioni. La Suprema Corte, quindi, aggiunge che «la inosservanza delle prescrizioni di legge imposte al notaio che riceva valori non hanno alcuna incidenza sulla validità del deposito e sugli obblighi e diritti che ne derivano».

Infine, con il settimo motivo, la ricorrente denunciava la violazione dell'art. 6, legge 64/1934 (norme complementari sull'ordinamento del notariato) e dell'art. 1, comma 63, legge 147/2013 (legge di Stabilità 2014).

Invero, la corte di merito aveva aumentato l'importo delle spese liquidate in primo grado in modo da comprendere le spese di registrazione delle sentenze.

Osserva sul punto il Collegio che «nella pronuncia di condanna della parte soccombente delle spese di lite devono essere comprese anche quelle relative alla registrazione della sentenza in quanto rientranti tra le spese conseguenti alla sentenza senza che sia necessaria un'espressa statuizione al riguardo (Cass., sent. n. 17698/2010)».

Ciò implica che il notaio controricorrente, dichiarato vittorioso in primo grado, «non aveva bisogno di una apposita statuizione di condanna per pretendere il pagamento delle spese di registrazione delle sentenze del giudice di pace e del tribunale. Egli non aveva quindi ragione di impugnare la sentenza su questo punto, per ottenere l'integrazione della condanna. L'appello incidentale doveva quindi essere dichiarato inammissibile per difetto di interesse».

Pertanto, conclude la Corte che «è inammissibile il primo motivo, sono infondati i motivi dal secondo al sesto, è accolto il settimo».

A tal proposito la sentenza è cassata in relazione all'unico motivo accolto e decidendo nel merito il Collegio dichiara l'inammissibilità dell'appello incidentale avanzato dal notaio.

Criteria di analisi e di gestione attiva di edifici/patrimoni immobiliari

Oliviero Tronconi, Il Sole 24ORE – Estratto da "Consulente Immobiliare", Edizione del 28 febbraio 2019, n. 1062, pag. 323-328

Trattando delle problematiche della gestione strategica dei portafogli immobiliari, il problema più rilevante resta quello dei criteri e delle metodiche di analisi delle caratteristiche fisiche e prestazionali di un immobile in ipotesi di acquisizione e/o di un progetto di fattibilità nel caso di uno sviluppo immobiliare, per valutare approfonditamente l'opportunità dell'investimento.

La proprietà di edifici/patrimoni immobiliari viene generalmente acquisita per due motivazioni-esigenze fondamentali:

- strumentali (funzionali) o di uso diretto;
- reddituali.

Nel primo caso, il bene risponde a esigenze d'uso, siano esse legate ad attività produttive (industriali e/o servizi) o abitative.

Nel secondo caso, la proprietà si determina nell'obiettivo di ottenerne un determinato reddito nel tempo.

Nel nostro Paese e, più in generale, in tutto l'Occidente, i patrimoni immobiliari presentano le caratteristiche funzionali sintetizzate nello schema riportato in *figura 1*.

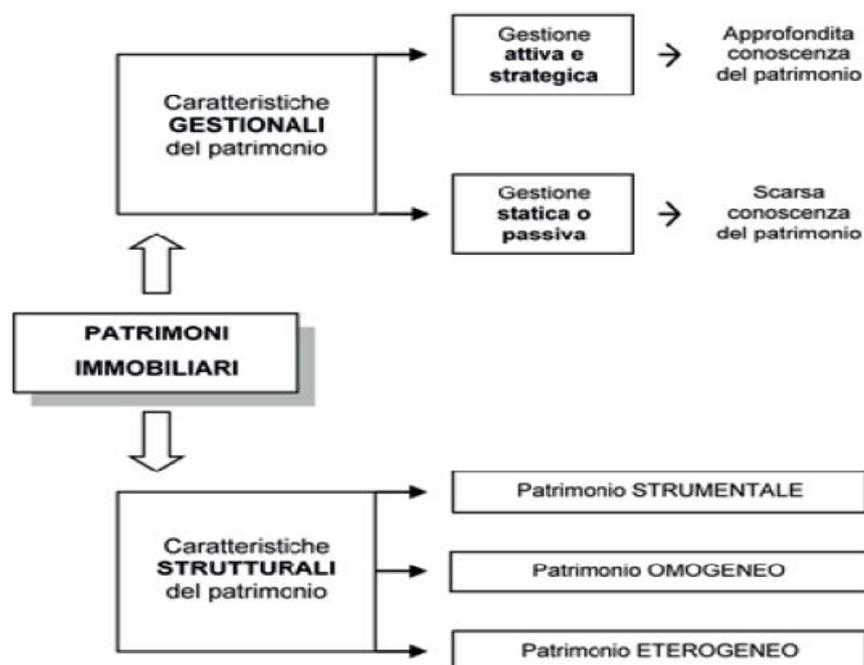
Cercheremo ora di specificare i termini utilizzati e approfondire i concetti che essi sottendono. I patrimoni immobiliari si possono prioritariamente distinguere sulla base delle caratteristiche-risultati della loro gestione.

Nel nostro Paese i patrimoni immobiliari pubblici, ma anche quelli privati, sono stati per molto tempo oggetto di una "gestione passiva", in alcuni casi addirittura di una pressoché totale assenza di capacità e attività gestionali condotte con caratteristiche manageriali e indirizzate a ottenere determinati obiettivi.

Per "gestione statica o passiva" si intende una gestione senza visione strategica, pressoché totalmente limitata a un orizzonte amministrativo e all'esecuzione delle essenziali improcrastinabili attività manutentive.

Questo tipo di orientamento, lungamente prevalente nel nostro Paese, ha avuto precise ragioni storiche ed è stato almeno in parte originato dalla bassa redditività dei patrimoni immobiliari, in buona misura determinata dal regime vincolistico delle locazioni residenziali, cui faceva da contrappeso il costante e forte incremento dei valori immobiliari che ha contraddistinto il nostro Paese a partire dalla fine della seconda guerra mondiale fino ai primi anni 2000.

FIGURA 1 – LA STRUTTURA GESTIONALE DEI PATRIMONI IMMOBILIARI E I SISTEMI DI CONOSCENZA CORRELATI



Fonte: elaborazione dell'autore

Una gestione statica o passiva determina inevitabilmente nel tempo una redditività bassa e, in qualche caso, addirittura negativa.

In questa situazione di gestione statica o passiva si trovano ancora molti patrimoni immobiliari nel nostro Paese. Infatti non è facile, né soprattutto immediato passare da una gestione statica o passiva a una gestione attiva strategica.

La "gestione attiva" può essere definita come una gestione orientata alla difesa del valore patrimoniale e all'incremento della redditività dello stesso attraverso:

- l'attività di dismissione degli edifici considerati non strategici;
- l'acquisizione di nuove tipologie immobiliari emergenti;
- la valorizzazione (funzionale e tecnologica) degli immobili selezionati attraverso un'accorta pianificazione;
- l'ottimizzazione degli spazi;
- il controllo e, se possibile, la riduzione delle spese gestionali;
- il rinnovo e/o la rinegoziazione dei contratti di locazione.

Il concetto di "gestione attiva" è, per definizione, il «processo logico e continuo di valutazione delle condizioni (fisiche, della qualità dei servizi offerti, delle necessità e priorità di intervento manutentivo o di riqualificazione, delle caratteristiche contrattuali di locazione) e delle *performance* (tecnico-prestazionali, economiche e finanziarie) dell'asse immobiliare di un'organizzazione [e la contemporanea] definizione delle priorità: di cambiamento di gestione, di cessione di parte del patrimonio e di investimento nell'obiettivo di massimizzare il rendimento economico del patrimonio». (1)

Il protagonista assoluto della realizzazione di un processo di gestione attiva del patrimonio immobiliare è il Property Management di qualità.

Occorre chiarezza su come la redditività sia un concetto che, nell'ambito del "conto economico" dell'edificio, assuma di volta in volta forme diverse:

- Redditività virtuale lorda o ricavi lordi potenziali: la somma di tutti i canoni di locazione che dovrebbero essere percepiti;
- Redditività lorda: la somma dei canoni effettivamente percepiti (redditività virtuale lorda meno la morosità, i contenziosi e la quota di sfritto);
- Margine o Reddito operativo lordo (MOL): la somma dei canoni percepiti meno i costi a carico della proprietà (costi immobiliari: Property Management, consulenze professionali, attività manutentive e gestionali a carico della proprietà, costi di gestione interni dell'organizzazione proprietaria, riserva per manutenzioni straordinarie, assicurazione ecc.);
- Margine o Reddito operativo: il Margine operativo lordo meno ammortamenti, accantonamenti, costi di gestione, oneri e proventi finanziari;
- Margine o Reddito operativo netto (MON): Margine o Reddito operativo meno le imposte.

La corretta definizione del risultato ante imposte (Margine o Reddito operativo) assume un valore fondamentale nella valutazione della redditività di un patrimonio immobiliare.

Nella letteratura scientifica di settore non vi è sempre stato accordo sulle modalità del passaggio tra redditività lorda e utile netto, a causa delle differenti impostazioni nell'individuazione dei costi di gestione da porre in detrazione e della difficoltà di contabilizzare i costi in un processo di tipo non industriale.

È necessario ancora sottolineare lo storico ritardo nell'impostazione di una corretta contabilità analitica o industriale che connota il settore delle costruzioni e, più in generale, alcuni settori caratterizzati da attività discontinue e soprattutto da modelli organizzativi di stampo artigianale. Non a caso, vi è una corrente di pensiero che, nell'ambito della valutazione della redditività di un patrimonio immobiliare, privilegia il riferimento alla redditività lorda ritenendo questo termine più certo e riscontrabile.

Questo tema assume grande importanza; infatti occorre prioritariamente chiarire a quale termine della redditività ci si riferisce quando si affronta il problema dell'individuazione del Tasso di capitalizzazione (*Cap Rate*) e del Tasso di rendimento interno – TIR (*Internal Rate of Return – IRR*) di un determinato immobile o portafoglio immobiliare.

Il Tasso di capitalizzazione viene definito da diverse fonti estimative come il rendimento annuo netto di un immobile. Per altre fonti invece il Tasso di capitalizzazione corrisponde al rendimento annuo lordo.

Il Tasso di rendimento interno invece individua il rendimento di un capitale investito o di un valore immobiliare per un determinato periodo di tempo: si tratta di un indicatore che offre una misura globale della redditività di un investimento.

È evidente come, in questi approcci di tipo finanziario, sia molto utile poter utilizzare valori al netto delle diverse tipologie di costi.

L'applicazione di questi tassi alle attività di valutazione di cespiti immobiliari è un elemento destinato a diffondersi sempre più anche nel nostro Paese, così come già avvenuto nei Paesi anglosassoni e del nord Europa.

È quindi evidente la necessità, espressa dagli operatori più innovativi del Real Estate, di poter organizzare le proprie ipotesi, i propri *business idea* e *business plan*, i propri rendiconti economici a partire da grandezze nette determinabili con certezza.

Questo processo è strettamente correlato anche alla diffusione dei sistemi di valutazione degli immobili a base finanziaria causata dal potente processo di finanziarizzazione del mercato immobiliare che è alla base della formazione del “nuovo mercato” del Real Estate italiano.

In questo scenario sinteticamente tracciato, il compito strategico del Property Management innovativo è quello di assicurare all'investitore immobiliare, attraverso una gestione manageriale e contabile di tipo analitico o industriale, una reportistica strutturata, in grado di dare ragione di tutti i costi e di consentire una gestione del conto economico capace di individuare con precisione, nella forma dei diversi indici rappresentativi della redditività (*Cap Rate*, TIR e, ancora più approfonditamente, costi e redditività per mq, costi e redditività per postazione di lavoro), il Margine o Reddito operativo, ovvero la redditività prima delle imposte del patrimonio immobiliare affidato.

Altro elemento da tenere in debita considerazione: non sempre il reddito operativo di un edificio esprime pienamente e correttamente il suo valore e quindi le sue potenzialità reddituali.

Analizzare le vere o residue potenzialità di valore, e quindi potenzialità reddituali, del “nostro” edificio e mettere a fuoco i percorsi per conseguire questo obiettivo costituiscono un altro fondamentale compito del Property Management innovativo.

La diversificazione dell'investimento

Il problema della diversificazione dell'investimento, realizzata nell'obiettivo di diminuire/controllare i rischi associati all'investimento stesso, rappresenta il punto focale di qualunque gestione di portafoglio, sia esso mobiliare o immobiliare.

Per quanto riguarda l'investimento immobiliare, l'obiettivo della diversificazione può essere raggiunto operando su quattro variabili:

- territoriale o geografica;
- tipologica;
- destinazione d'uso degli immobili;
- principio di concentrazione, ovvero il peso (valore) dello specifico investimento in relazione al valore complessivo del portafoglio.

Abitualmente, nel settore immobiliare, si ritiene che la soglia di rischio da evitare per ogni singolo investimento possa essere individuata in circa il 25% del valore complessivo del portafoglio. Alcuni operatori collocano tale soglia al 20% e altri al 30% del valore complessivo del portafoglio. Resta fermo il principio che sia opportuno evitare il rischio di una forte concentrazione dei propri investimenti su un singolo immobile.

Il principio di concentrazione o del peso relativo viene applicato anche in relazione ai conduttori. L'obiettivo è quello di evitare che un singolo locatario abbia un peso relativo percentualmente eccessivo sulla redditività complessiva del portafoglio.

Ovviamente la diversificazione dell'investimento riguarda anche altri aspetti, tra i quali, in modo particolare:

- la struttura finanziaria dell'investimento realizzata con un uso differenziato di capitali propri e di mezzi di terzi (ricorso al finanziamento);

- il veicolo dell'investimento, ovvero il tipo di società che viene utilizzata per realizzare l'investimento.

In particolare, la tipologia di finanziamento cui può fare ricorso l'investitore può assumere forme molto diverse e ha una rilevanza significativa che influenza marcatamente le caratteristiche del *business plan* dell'investimento.

Tabella 1 – ALCUNI FATTORI DI VALUTAZIONE DI UN IMMOBILE

Qualità architettonica	Prospetto Ingresso/ <i>reception</i> Materiali-
Distribuzione/Flessibilità	Orizzontale/Verticale Ottimizzazione dello spazio Altezza piano Sup. lorda/sup. netta Sup. lorda/sup. utile
Accessibilità	Luogo Ingressi persone Ingressi merci Parcheggi N. ascensori N. addetti/ascensori N. visitatori/ascensori ecc.
<i>Fonte: elaborazione dell'autore</i>	

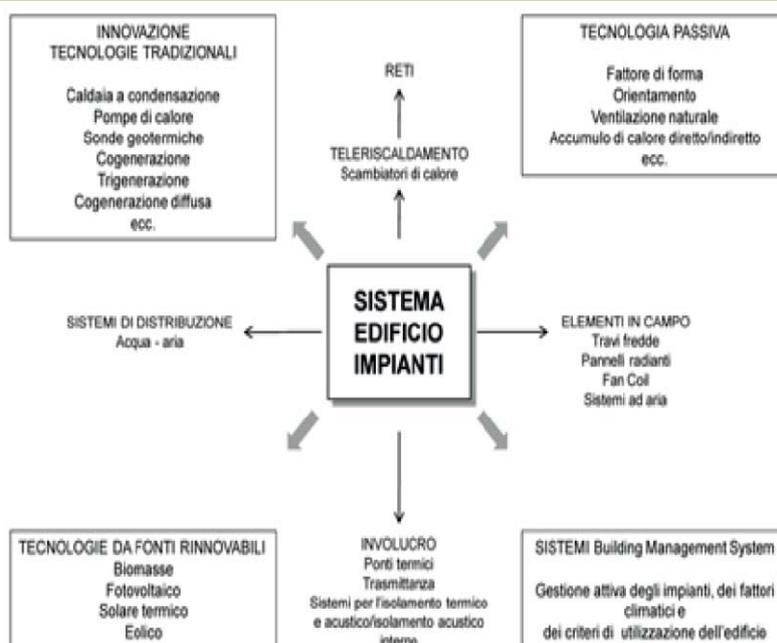
Criteri di valutazione dell'immobile

Trattando delle problematiche della gestione strategica dei portafogli immobiliari, il problema più rilevante resta pur sempre quello dei criteri e delle metodiche di analisi delle caratteristiche fisiche e prestazionali di un immobile in ipotesi di acquisizione e/o di un progetto di fattibilità nel caso di uno sviluppo immobiliare, per valutare approfonditamente l'opportunità dell'investimento.

Più dettagliatamente, gli elementi/fattori che impattano profondamente sulla qualità di un manufatto edilizio sono:

- la qualità architettonica dell'edificio;
- i criteri di distribuzione e flessibilità complessiva degli spazi interni e impiantistici;
- l'accessibilità;
- il rapporto tra superficie lorda e superficie utile o affittabile; (2)
- la dotazione impiantistica (impianti tradizionali: riscaldamento, condizionamento, elettrico e illuminazione, idrico, sollevamento; impianti speciali: informatica distribuita, telecomunicazioni, sistema di gestione e controllo degli impianti, sistemi di sicurezza ecc.);
- le caratteristiche dell'involucro edilizio (trasmissione ecc.);
- i costi e il modello di gestione

FIGURA 2 – IL SISTEMA EDIFICIO IMPIANTI



Fonte: elaborazione dell'autore

Impianti e qualità degli edifici

Con lo sviluppo dell'economia terziaria e il conseguente diffondersi delle attività di ufficio, il ruolo dell'impiantistica negli edifici è via via cresciuto, al punto da divenire l'elemento centrale per la definizione delle fondamentali prestazioni di qualunque immobile.

In questo contesto si colloca anche lo sviluppo della cosiddetta "impiantistica speciale", quella definita dalle potenzialità delle nuove tecnologie infotelematiche, ovvero della tecnologia *Computer Integrated Building* (CIB).

Non stupisce quindi che tra i criteri di valutazione di un immobile debbano essere compresi:

- gli impianti tradizionali;
- gli impianti *Computer Integrated Building*;
- i volumi tecnici, ovvero gli spazi di servizio per le attività di manutenzione e implementazione dei sistemi impiantistici installati.

Il Laboratorio Gest.Tec del Politecnico di Milano ha messo a punto un sistema molto evoluto, ma di facile utilizzazione per analizzare e valutare in modo oggettivo la qualità di un edificio, ovvero le sue prestazioni, e definirne il *rating*: il sistema Brave, che è stato brevettato nell'ottobre 2013. (3)

(1) Su questo tema si veda: O. Tronconi, "I servizi per lo sviluppo delle capacità e performance gestionali di un'organizzazione nell'ambito immobiliare: verso il Capital Asset Management", in O. Tronconi – A. Ciaramella – B. Pisani, *La gestione degli edifici e di patrimoni immobiliari*, Il Sole 24 Ore, Milano 2007.

(2) Su questo tema fondamentale e ancora poco conosciuto nel nostro Paese si veda: S. Bellintani, "Efficienza delle superfici", in A. Ciaramella – O. Tronconi, *Qualità e prestazioni degli edifici. Come valutarle e misurarle: un modello di rating*, Il Sole 24 Ore, Milano 2011.

(3) Per un'illustrazione più dettagliata a proposito del sistema Brave si veda: A. Ciaramella – O. Tronconi, *Qualità e prestazioni degli edifici. Come valutarle e misurarle: un modello di rating*, Il Sole 24 Ore, Milano 2011.

L'Esperto Risponde

Agevolazioni

■ RISTRUTTURAZIONI E ARREDI: FATTURE E PAGAMENTI DISTINTI

D. *Una persona fisica stipula un appalto con una società di costruzioni per lavori di ristrutturazione su un'abitazione. E nel medesimo contratto chiede che siano compresi l'acquisto di mobili ed elettrodomestici. La società di costruzione emette una fattura unica, in funzione dell'appalto con Iva al 10 per cento. Il contribuente può fruire delle detrazioni?*

R. La risposta è negativa. Si tratta, infatti, di due agevolazioni differenti (per ristrutturazione e per acquisto di mobili) che competono al soggetto che sostiene le spese e che devono essere tenute distinte, sia in sede di fatturazione che di pagamento. Pertanto, al massimo è possibile fare un contratto unico con indicate le due diverse prestazioni effettuate dal medesimo soggetto: intervento di ristrutturazione dell'abitazione, che fruisce della detrazione del 50% per ristrutturazioni edilizie; e acquisto di arredo e elettrodomestici per l'abitazione oggetto di intervento edile, che fruisce del bonus mobili in misura pari al 50% fino a un massimo di spesa di 10mila euro (articolo 16-bis del Tuir, Dpr 917/1986, e articolo 1, comma 67, della legge 145/2018, di Bilancio per il 2019; si veda anche la guida al 50% e al bonus mobili su www.agenziaentrate.it). Mentre le fatture per lavori sono correttamente emesse con Iva al 10% (di cui all'articolo 2, comma 11, legge 191/2009), l'acquisto dei mobili è soggetto all'applicazione dell'aliquota Iva con aliquota ordinaria.

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 4 marzo 2019)

■ LA QUOTA PAGATA IN CONTANTI NON FRUISCE DEL BONUS MOBILI

D. *Sto effettuando una ristrutturazione in casa e ho acquistato dei beni, pagando con bonifico, per poter sfruttare il bonus mobili previsto. Vi è però una differenza di importo tra il bonifico e la fattura che mi è stata emessa, perché all'atto dell'ordine ho pagato un'esigua parte in contanti (un euro). Tale discrepanza può crearmi dei problemi (nel senso che non mi viene riconosciuto il diritto di ricevere il rimborso previsto nel 730)? Preciso che sulla fattura è riportata la cifra pagata in contanti e tutti gli altri acquisti sono dettagliati.*

R. Come precisato anche nella circolare 29/E del 2013, ai fini del bonus mobili (detrazione del 50% su una spesa massima di 10mila euro; articolo 16-bis del Tuir, Dpr 917/1986, e articolo 1, comma 67, della legge 145/2018, di Bilancio per il 2019; si veda anche la guida al 50% e al bonus mobili su www.agenziaentrate.it), il pagamento deve avvenire o con bonifico bancario (senza effettuare la ritenuta dell'8%, circolare 7/E del 2017), o mediante carta di credito o debito.

Mentre lo scontrino o fattura sarà corredato di ricevuta, con descrizione degli oggetti acquistati e il riferimento normativo al bonus mobili. Non è invece ammesso il pagamento in contanti o assegni. Pertanto, in caso di pagamento anche parziale in contanti, la spesa rilevante ai fini del bonus mobili è quella pagata con strumenti diversi (bonifici, o carta di credito/debito).

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 4 marzo 2019)

■ INTEGRABILE LA FATTURA SENZA DATI DEL CONIUGE PROPRIETARIO

D. *Su una fattura per ristrutturazioni edilizie pagata nel 2018 è stato indicato il codice fiscale dell'intestatario della fattura, omettendo quello del coniuge convivente (proprietario dell'immobile).*

Possono entrambi beneficiare dell'agevolazione prevista?

R. La risposta è affermativa. La detrazione Irpef del 50% (articolo 16-bis del Tuir, Dpr 917/1986, e articolo 1, comma 67 della legge 30 dicembre 2018, n. 145, di Bilancio per il 2019; si veda anche la guida al 50% su www.agenziaentrate.it), si applica anche in favore dei familiari conviventi (coniuge, parente entro il terzo grado, affini sino al secondo grado) in quanto detentori del fabbricato medesimo.

Nella circolare 11/E/2014, l'Agenzia ha sostanzialmente ribadito che qualora vi sia divergenza tra nominativi della fattura e soggetti intestatari del conto corrente da cui vengono emessi i bonifici, la detrazione del 50% compete al soggetto indicato in fattura anche a seguito dell'annotazione integrativa sulla stessa. In particolare, se la fattura o il bonifico sono intestati a uno solo dei familiari comproprietari dell'immobile (o ivi conviventi se non comproprietari) oggetto di ristrutturazione, ma la spesa è stata effettivamente sostenuta da entrambi o dall'altro coniuge, la detrazione è riconosciuta anche all'altro, a condizione che nella fattura siano specificate le singole percentuali di spesa sostenute da ognuno. In sostanza basterà integrare la fattura indicando che il coniuge del proprietario è intestatario al 100% della fattura ovvero nella diversa percentuale indicata in fattura.

(Marco Zandonà, Il Sole 24ORE – Estratto da “L'Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)

Condominio

■ EQUA DIVISIONE DEI PARCHEGGI: RICORSO ALL'AUTORITÀ GIUDIZIARIA

D. *L'area esterna di un condominio è utilizzata a parcheggio. Capita che più condomini con più automobili occupino molto spazio per più tempo, rendendo difficoltoso o impedendo in questo modo a chi ha una sola autovettura, ma arriva dopo di loro, di parcheggiare. Poiché la maggioranza dei condomini ha più automobili e per garantirsi la sosta non vuole regolamentarla, si chiede cosa può fare il condomino di minoranza, proprietario di una sola autovettura, per poterla parcheggiare.*

R. La regolamentazione del parcheggio in un'area comune condominiale trova dei limiti nella superficie disponibile, spesso insufficiente all'assegnazione di pari spazio a favore di ciascun condomino. In tal caso, non possono che valere le regole di cui all'articolo 1102 del Codice civile, per il quale «ciascun partecipante può servirsi della cosa comune, purché non ne alteri la destinazione e non impedisca agli altri partecipanti di farne parimenti uso secondo il loro diritto».

Ove il pari godimento di ciascun condomino non venga garantito né dall'amministratore ex articolo 1130, n. 2, del Codice civile, né dall'assemblea, il lettore può rivolgersi all'Autorità giudiziaria, che indicherà all'assemblea i criteri più idonei all'utilizzo paritario del parcheggio, se necessario ordinando la rimozione delle autovetture che usurpino il diritto individuale di ciascun condomino.

(Silvio Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da “L'Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)

■ CREAZIONE DEL NUOVO INGRESSO: NON SERVE L'OK DELL'ASSEMBLEA

D. *Il proprietario di un'unità immobiliare che si trova in un condominio sta valutando il frazionamento dell'immobile per ricavarne due unità immobiliari distinte. A seguito dei lavori, dovrebbe essere aperta una nuova porta di ingresso nel corridoio del piano, come già presente*

in diversi altri piani dello stesso condominio, progettati per alloggiare diversi immobili in quella posizione. Assodato che il regolamento condominiale non contiene vincoli a tale riguardo, l'apertura di questa nuova porta d'ingresso deve essere sottoposta all'approvazione dell'assemblea condominiale?.

R. L'apertura di una porta nel muro comune - a seguito di frazionamento dell'unità immobiliare, in due unità - salva diversa disposizione contenuta nel regolamento condominiale contrattuale può essere eseguita dal singolo condòmino a norma dell'articolo 1102 del Codice civile, senza bisogno del consenso dell'assemblea. Resta fermo che il condòmino deve rispettare la sicurezza dell'edificio, la stabilità e il decoro architettonico.

Si veda, in questo senso, per tutte, Cassazione 4437/2017, secondo cui «l'apertura di varchi e l'installazione di porte o cancellate in un muro ricadente fra le parti comuni dell'edificio condominiale, eseguite da uno dei condòmini per creare un nuovo ingresso all'unità immobiliare di sua proprietà esclusiva, non integrano, di massima abuso della cosa comune suscettibile di ledere i diritti degli altri condòmini, non comportando per costoro una qualche impossibilità di far parimenti uso del muro stesso ai sensi dell'articolo 1102 del Codice Civile, comma uno, e rimanendo irrilevante la circostanza che tale utilizzazione del muro si correli non già alla necessità di ovviare ad una interclusione dell'unità immobiliare al cui servizio il detto accesso è stato creato, ma all'intento di conseguire una più comoda fruizione di tale unità immobiliare da parte del suo proprietario. Negli edifici in condominio, i proprietari esclusivi delle singole unità immobiliari possono utilizzare i muri comuni, nelle parti ad esse corrispondenti».

Il consenso assembleare può tuttavia essere utile – ma non indispensabile - per scongiurare eventuali azioni possessorie o di manutenzione, a norma degli articoli 1168 e seguenti del Codice civile, per violazione del compossesso sulle parti comuni.

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da “L'Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)

■ **MULTE AI CONDÒMINI: SERVE LA DELIBERA DELL'ASSEMBLEA**

D. *In un condominio il regolamento assembleare stabilisce che l'amministratore addebiti ai condòmini che commettono violazioni una determinata somma come sanzione, da destinare al fondo cassa. In presenza di violazioni, l'amministratore può erogare direttamente le sanzioni, o se, comunque deve chiedere l'autorizzazione all'assemblea, anche se questo non è previsto nel regolamento condominiale?*

R. In termini generali, l'articolo 70 delle Disposizioni di attuazione al Codice civile – che è norma derogabile da un regolamento condominiale (articolo 72 delle Disposizioni di attuazione al Codice civile) - prevede che «per le infrazioni al regolamento di condominio può essere stabilito, a titolo di sanzione, il pagamento di una somma fino ad euro 200 e, in caso di recidiva, fino ad euro 800. La somma è devoluta al fondo di cui l'amministratore dispone per le spese ordinarie. L'irrogazione della sanzione è deliberata dall'assemblea con le maggioranze di cui al secondo comma dell'articolo 1136 del Codice (500 millesimi e la maggioranza degli intervenuti, ndr)».

La sanzione, dunque, non deve essere irrogata direttamente dall'amministratore, ma mediante una delibera assembleare. Nel caso del lettore, tuttavia, pare che il regolamento condominiale assembleare preveda l'applicazione della sanzione da parte dell'amministratore – fermo il diritto di contestazione del singolo condòmino - deve ritenersi che l'amministratore possa irrogare direttamente al trasgressore la cosiddetta “multa condominiale”, nei limiti degli importi di cui all'articolo 70 delle Disposizioni attuative del Codice civile.

(Matteo Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da “L'Esperto Risponde”, 25 febbraio 2019)

■ SOTTO BALCONE, L'IMBIANCATURA È A CARICO DEL PIANO INFERIORE

D. *La tinteggiatura della parte sottostante di un balcone aggettante che copre un altro balcone, immediatamente sotto, e parzialmente l'ingresso del condominio, è a carico del proprietario?*

R. Sebbene il balcone aggettante copra il balcone sottostante e parte dell'ingresso condominiale – salvo diverse disposizioni del regolamento contrattuale – al caso del lettore non è applicabile quanto disposto dall'articolo 1126 del Codice civile (spese per 1/3 a carico del proprietario del balcone soprastante e per 2/3 a carico delle unità coperte). L'articolo 1126 del Codice civile si riferisce infatti solo alle spese di riparazione dovute a vetustà oltretutto alle spese di ricostruzione del lastrico. In tale contesto, ove non si sia in presenza di una funzione decorativa o cromatica del sottobalcone (Cassazione 7603/1994), le spese di tinteggiatura di quest'ultimo sono a carico del proprietario del balcone sottostante, che ne gode.

(Silvio Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 25 febbraio 2019)

VENDITA E LOCAZIONE

■ IN ASSENZA DI REGOLAMENTO VALE L'INDICAZIONE DEL ROGITO

D. *Nel 1984 l'impresa che ha costruito lo stabile non ha predisposto il regolamento condominiale, ma nei rogiti c'è scritto: «Tra la società venditrice e la parte acquirente di questa vendita si conviene che in futuro, a costruzioni ultimate, verrà redatto di comune accordo il regolamento di condominio disciplinante il complesso e che dovrà evidentemente rispettare le convenzioni di cui al presente atto». Il regolamento è stato redatto dai proprietari e discusso nelle prime tre assemblee organizzate per costituire il condominio. Nel verbale della terza assemblea, alla quale erano presenti 648 millesimi, c'è scritto: «Si rilegge attentamente il regolamento di condominio e si apportano le seguenti aggiunte»; non c'è però traccia di votazione. Essendo sorta una controversia per un'innovazione, eseguita senza preventiva approvazione e successivamente bocciata dall'assemblea, il divieto contenuto nel regolamento, prevarrà sulle norme del Codice civile? Questo regolamento è valido per *facta concludentia* o serve una delibera per acquisire validità?*

R. A parte l'annullabilità della delibera assembleare, che non menziona analiticamente il numero dei votanti con le rispettive quote millesimali e neppure dà atto dell'avvenuta votazione, nel caso del lettore deve ritenersi sussistente un regolamento assembleare a norma dell'articolo 1138 del Codice civile, con i limiti di derogabilità delle disposizioni di legge che vi sono richiamate. All'interno del regolamento assembleare dovranno ritenersi contrattuali le "convenzioni" accettate nei rogiti di acquisto di ciascuna unità condominiale, con tutte le conseguenze del caso in ordine al loro contenuto.

(Silvio Rezzonico, Il Sole 24ORE – Estratto da "L'Esperto Risponde", 4 marzo 2019)

■ L'INQUILINO NON HA PRELAZIONE SULL'ACQUISTO DELLA CASA LOCATA

D. *Il locatario di un immobile ha in affitto un'abitazione da più di tre anni con un contratto classico 4+4. Il locatore decede senza lasciare alcun testamento. Gli eredi accettano di ricevere la proprietà. Cosa accade per l'inquilino? Quali pratiche mettere in atto affinché possa continuare a condurre l'immobile? Nel caso in cui gli eredi intendano vendere la casa, il conduttore ha la prelazione sull'acquisto?*

R. Il decesso del locatore comporta solo una modifica soggettiva del rapporto di locazione, con il subentro degli eredi nella posizione del locatore originario. In tal caso, la fattispecie va equiparata all'originaria locazione di più comproprietari, nella quale ciascuno può locare e agire per il rilascio. La giurisprudenza ha poi precisato che, qualora in un contratto di locazione la parte locatrice sia costituita da più locatori, ciascuno di essi è tenuto nei confronti del

conduttore alla medesima prestazione. Quindi, in questo caso, il conduttore non deve fare nulla: solo farsi precisare a chi effettuare i pagamenti. Non esiste un diritto di prelazione per il conduttore di locazione abitativa; la prassi suggerisce di chiedere prima al conduttore se intenda acquistare l'immobile, ma una simile soluzione non è obbligatoria.

(Luca Stendardi, II Sole 24ORE – Estratto da “L’Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)

■ L'UTILIZZO COME STUDIO PORTA ALLA RISOLUZIONE DEL 3+2

D. Sono un lavoratore dipendente e in modo molto residuale svolgo la professione di avvocato, essendo abilitato e iscritto all'albo. Sto valutando se interrompere quest'attività, ma per ora cerco di portarla avanti. Per ridurre i costi vorrei svolgerla da casa, spostando qui il mio domicilio fiscale: ma avendo un contratto a canone concordato 3+2, mi chiedo se questo sia possibile. Sicuramente non porterò in deduzione le spese, però mi converrebbe comunque.

R. I contratti di locazione agevolati (3+2) sono da redigere secondo il modello tipo definito dal decreto ministeriale del 2017. Tra le clausole del modello tipo, è previsto che l'immobile debba essere destinato esclusivamente a civile abitazione del conduttore e delle persone con lui conviventi. Salvo espresso patto scritto contrario, c'è il divieto di sublocazione e di comodato sia totale sia parziale. L'utilizzo dell'abitazione come studio professionale può quindi legittimare la risoluzione del contratto.

(Luca Stendardi, II Sole 24ORE – Estratto da “L’Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)

■ SÌ ALL'INDENNITÀ DI AVVIAMENTO SE IL LOCATORE NEGA IL RINNOVO

D. Ho concesso in locazione un negozio nel 2014 con un contratto 6+6. Vorrei sapere se l'indennità per la perdita dell'avviamento, dovuta per disposizione di legge al conduttore in caso di cessazione della locazione di immobili urbani non adibiti ad abitazione, dev'essere corrisposta al conduttore del negozio anche nel caso di mancato rinnovo da parte mia alla scadenza del contratto di 6+6 anni (ad esempio per mancato accordo sul nuovo canone).

R. Nel caso in cui il contratto venga a cessare per volontà del locatore (disdetta per la scadenza), al conduttore di un negozio è dovuta l'indennità per la perdita dell'avviamento. L'indennità è conseguenza del fatto che non vi è stato un rinnovo contrattuale per volontà del locatore, qualunque ne sia stato il motivo. Qualora invece sia stato il conduttore a comunicare disdetta o a rilasciare i locali, così come nell'ipotesi di risoluzione del contratto stesso per inadempimento del conduttore, nessuna indennità è dovuta da parte del locatore.

(Luca Stendardi, II Sole 24ORE – Estratto da “L’Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)

■ STOP AGLI AGGIORNAMENTI ISTAT, MA CANONI CRESCENTI AMMESSI

D. Con l'ampliamento del raggio d'azione della cedolare secca agli affitti di immobili commerciali (in categoria C/1 e con superficie fino a 600 metri quadrati), disposto nella legge di Bilancio 2019, si possono comunque adottare canoni crescenti, per agevolare l'avvio dell'attività imprenditoriale? Oppure ciò non è compatibile con l'applicazione della cedolare?

R. In base all'articolo 1, comma 59, della legge 145/2018, l'opzione per la cedolare secca al 21% è ammessa per le locazioni commerciali di immobili in categoria catastale C/1 stipulate nel corso del 2019. L'unità immobiliare non deve avere superficie superiore a 600 metri quadrati. Inoltre, se l'unità è affittata al 15 ottobre 2018 allo stesso inquilino con cui si intende stipulare il nuovo contratto, non dev'esserci stata una risoluzione anticipata del precedente contratto. Si è dell'avviso che anche per tali locazioni sussista l'obbligo di comunicare all'inquilino, con lettera raccomandata, la rinuncia agli aggiornamenti contrattuali. Secondo l'opinione più diffusa, peraltro, non rientrano in tale previsione le variazioni di canone, come quelle ipotizzate nel quesito (canoni crescenti), che dovrebbero essere quindi ammissibili (su tale argomento non ci sono risposte ufficiali).

(Luigi Lovecchio, II Sole 24ORE – Estratto da “L’Esperto Risponde”, 4 marzo 2019)