

Sul mercato residenziale torna di moda la permuta



di Maurizio Cannone per Il Sole 24 Ore

06/09/2011 - Quando si compra una nuova casa cosa si fa della vecchia?

Chi può la tiene, magari per affittarla, ma la gran parte degli italiani è costretto a vendere l'abitazione precedente.

La minore capacità d'acquisto delle famiglie, la difficoltà nell'ottenere mutui, d'importo oggi ben al di sotto del 100% del valore (la media dei mutui concessi dalle banche arriva al 60% del valore della nuova casa)

spingono molti degli acquirenti alla vendita. Una situazione non semplice, dato che è indispensabile far coincidere l'acquisto e la cessione.

Ecco allora che sempre più spesso si legge negli avvisi pubblicitari la possibilità di permuta, ovvero la cessione del vecchio immobile come parte del prezzo per la nuova abitazione.

Un po' come accade quando si compra una nuova automobile.

Non si tratta però di una vera permuta ma di un mandato a vendere.

Il prezzo della vecchia abitazione viene riconosciuto al proprietario solo a vendita avvenuta.

Secondo le rilevazioni del sito Immobiliare.it sui suoi annunci, la percentuale di costruttori che prevede questa possibilità è passata dal 24% del 2008 al 42% del 2011.

Anche i privati che vendono la propria casa usata inserendo nell'annuncio la possibilità di permuta, che nel 2008 erano il 16% del totale, sono arrivati al 23%.

Su internet la permuta è sempre più presente, ma nelle agenzie?

"In questo momento di crisi economica stiamo notando che la pratica della permuta immobiliare - già molto diffusa negli Stati Uniti - si sta diffondendo anche in Italia- dice Dario Castiglia, presidente di RE/MAX Italia.

Sempre più spesso l'acquisto di un nuovo immobile avviene in seguito alla vendita di un altro. I costruttori si adoperano perchè l'immobile in possesso del suo cliente venga venduto in tempi brevi, affidando un contratto di vendita a società di suo gradimento che ne garantisca la vendita al giusto prezzo".

Spesso infatti il costruttore non ritira direttamente la vecchia casa, perché sarebbe troppo oneroso.

"Prima di tutto perché chi ritira l'usato dovrebbe intestarsi l'appartamento – spiega Valerio Angeletti, presidente di Fimaa. Questo significa accollarsi i costi del trasferimento e a oggi non mi risulta che esistano operazioni di grandi dimensioni che contemplino questa possibilità".

Andando a vedere cosa accade nei cantieri si scopre che è possibile valorizzare la propria vecchia abitazione.

"Il metodo consiste nell'affidare il mandato di vendita – spiega Enzo Albanese, presidente di Sigest che, tra le varie iniziative in portafoglio, cura anche la vendita di CityLife a Milano – alla stessa società da cui si acquista il nuovo appartamento.

Nel nostro caso dedichiamo alla vendita del vecchio appartamento un team di funzionari che, senza applicare nessuna commissione di vendita, si occupa di gestire la valutazione dell'immobile con quotazioni ad hoc e mirate, in linea col mercato, tarate sulle tempistiche del cantiere in modo da proteggere l'acquirente da eventuali imprevisti.

La gestione in conto vendita è una scelta che offre grandi opportunità perché, avendo un solo referente, il cliente può pianificare i tempi delle due operazioni, vendita e acquisto, e i relativi flussi di cassa, evitando così di dover pagare il nuovo senza aver ancora incassato il ricavo dalla vendita della vecchia casa.

Tra gli acquirenti dei cantieri in costruzione, circa il 20%-30% dei clienti vende per comprare". I punti critici della "permuta" sono fondamentalmente due: prezzo e tempistica.

Il primo riguarda il valore attribuito alla vecchia abitazione, che potrebbe essere molto scontato per assicurare una vendita rapida.

Il secondo riguarda la tempistica.

Se ci s'impegna all'acquisto della nuova abitazione senza aver ancora venduto la vecchia ci si può ritrovare senza la necessaria liquidità.

Per questo è buona regola inserire nella proposta d'acquisto alcune indicazioni che possono eliminare l'inconveniente (leggi spazio in pagina). Esistono diversi siti internet che mettono in contatto venditori e compratori.

Per esempio, su www.casainpermuta.it è possibile inserire il proprio annuncio di vendita precisando dove si cerca la nuova abitazione. Le parti si accorderanno in seguito per portare avanti le trattative.

Ma quanti sono allora gli acquirenti che ricorrono alla permuta e quanto conviene?

"In questo periodo, e la tendenza sarà confermata anche nei prossimi anni, è molto difficile comprare casa senza vendere la vecchia - spiega Luca Dondi, responsabile real estate di Nomisma. Almeno la metà delle compravendite avviene in questo modo.

Certo, è difficile che il venditore sia interessato a ritirare un altro immobile come parte del prezzo. E il ritiro diretto "dell'usato" è oggi impossibile, perché penalizzato fiscalmente".

Sta tornando a essere usata però tra gli operatori.

"Si assiste a una ripresa del sistema, in vigore fino a 20 anni fa, della permuta tra costruttori e imprese fornitrici (idraulico, elettricista, pavimentista, falegname) che accettano di essere pagate in parte con appartamenti per poi metterli a reddito e rivenderli in futuro oppure usarli come garanzia per i propri prestiti bancari" spiega Leo Civelli di Reag.

Uno strumento da usare con cautela da parte dei privati.