

I VOSTRI SOLDI NEL MATTONE

# Consulenti fuori porta

È boom degli italiani che comprano casa all'estero, decuplicati in 10 anni  
Il nuovo libro di Angelo Cinel spiega rischi e opportunità dei vari mercati

di Teresa Campo

**È** l'unico tipo di abitazione che oggi gli italiani comprano volentieri: quella all'estero. Un segmento che cresce ininterrottamente ormai da 20 anni, trasformandosi da piccola nicchia in un mercato da 45 mila transazioni l'anno. E mietendo anche qualche vittima. Da qui l'idea di istituire un osservatorio permanente sul real estate d'oltrfrontiera, ma soprattutto di scrivere *Acquistare casa all'estero*, volume stilato ad hoc di cui Angelo Cinel, consulente immobiliare di lungo corso, è curatore e co-autore insieme a Mario Breglia di Scenari Immobiliari, Pier Ettore Olivetti Rason, avvocatessa, Katia Agostini, consulente fiscale, Daniela Andreini, docente di scienze aziendali ed economiche. Ecco con quali obiettivi.

**1 Domanda.** Gli italiani che comprano casa all'estero sono oggi più del quadruplo rispetto a 10 anni fa. È moda o vero investimento?

**Risposta.** La moda certo incide, ma solo sulla preferenza per una meta piuttosto che un'altra. Per il resto chi compra lo fa con una chiara volontà di investire e soprattutto diversificare, rispetto al mercato italiano e spes-

so anche rispetto all'euro. È cambiata poi la forma mentis di chi compra una seconda casa: oggi abitudine a viaggiare e voli low cost rendono a portata di mano anche mete lontane. Non a caso a comprare non sono solo i più abbienti, come dimostra il fatto che l'investimento medio oscilla tra 150 e 170 mila euro.

**2 D. Visto che in Italia di case ne comprano poche, che cosa spinge invece gli italiani a cercarle oltrfrontiera?**

**R.** Innanzitutto il fatto che l'investitore punta su un determinato mercato se vede un trend in crescita oppure prezzi bassi rispetto alla qualità dell'immobile e della location. In seconda battuta conta invece la moda, come già accennato, scatenata da personaggi famosi o amici e conoscenti che comprano in un certo luogo piuttosto che articoli sul giornale o servizi in Tv. Proprio la combinazione di questi fattori spiega i passati boom per i Paesi dell'Est o per altre mete poi un po' tramontate.

**3 D. Ed è l'approccio corretto? Quali sono invece gli errori da non fare?**

**R.** Guardare solo al prezzo o alla moda non è mai l'approccio corretto. Poiché quello immobiliare è un investimento a medio termine, bisognerebbe in-



Angelo Cinel

vece partire da un'attenta analisi dei fondamentali del Paese d'interesse, ovvero situazione politica, economica e culturale, gli elementi che ne costituiscono il Dna e che quindi determinano l'evoluzione futura di una nazione o località. Il prezzo quindi non conta granché se mancano prospettive di rivalutazione a medio termine. Da valutare è poi il trend del mercato immobiliare locale negli ul-

timi 10 anni e la presenza consistente di acquirenti internazionali: tutte le economie possono avere una fase di caduta ma, come visto per esempio a Miami, proprio la presenza di acquirenti esteri può facilitare e accelerare la successiva ripresa. Quanto agli errori da fare, il più comune è quello di dare per scontato che conoscere una località, magari perché ci si è già stati molte volte per vacanza o per lavoro, vuol dire conoscerne anche le dinamiche del mercato immobiliare. Leggi, fiscalità, consuetudini possono invece incidere molto sulla redditività finale di un immobile. Per tutte queste ragioni per affrontare al meglio un investimento nel mattone internazionale è sempre consigliabile appoggiarsi a consulenti indipendenti specializzati, che quindi conoscono il mercato ma non hanno l'incarico a vendere un determinato immobile come invece un intermediario.

## L'esperto senza frontiere

Presidente e amministratore delegato di Wire Consulting, società di consulenza immobiliare internazionale capofila del gruppo Wire, Angelo Cinel ha oltre 15 anni di esperienza nel mattone di cui 10 a livello internazionale. In precedenza è stato direttore estero di Professionecasa Prestige International (gruppo Gabetti). Nel 2005 è sbarcato negli Usa aprendo agenzie a Miami e New York per poi fondare Wire Consulting nel 2006. Ha seguito vari corsi di specializzazione nel real estate, tra cui uno alla Sda Bocconi di Milano.

**4 D. A proposito di redditività, gli italiani sono più a caccia di un rendimento da locazione o dal potenziale di rivalutazione?**

**R.** Sicuramente da quest'ultimo, che spesso coincide anche con basse quotazioni immobiliari. Ed è anche giusto che sia così, perché il vero investimento deve partire sempre dalle possibilità di capital gain, che dipende appunto dai fondamentali del Paese. Al contrario, elevati ritorni da locazione sottintendono prezzi molto bassi o in

discesa piuttosto che un mercato rischioso o volatile. Non a caso nelle località internazionali di maggior sicurezza e prestigio, come New York o Londra, il rendimento lordo non supera il 3,5%.

**5 D. Ma proprio queste ultime due metropoli non sono oggi a rischio bolla immobiliare? E quali invece le mete a suo giudizio più interessanti?**

**R.** La scelta del Paese dove investire dipende molto dalle aspettative e caratteristiche dell'acquirente. In ogni caso le piazze cassaforte nel medio lungo termine sono sempre valide: basta pensare che negli ultimi cent'anni a New York le case si sono rivalutate dell'85-90% ogni decennio e a Londra del 78-85%. Interessante negli Usa è anche San Francisco perché ci sono molte attività economiche che le ruotano intorno. (riproduzione riservata)



di Norberto Villa

FISCO &amp; MATTONE

## Stop ai costi di registrazione per i contratti rinegoziati

Diventa gratuita la registrazione della riduzione dei canoni di locazione. E quanto prevede l'art. 19 del decreto legge 133/2014, il cosiddetto Sblocca Italia. Lo stesso prevede che la registrazione dell'atto con il quale le parti dispongono esclusivamente la riduzione del canone di un contratto di locazione ancora in essere «è esente dalle imposte di registro e di bollo». Quindi anche se si presenta lo stesso per la registrazione non si paga nulla.

Il caso è purtroppo frequente in questo periodo in quanto, a causa della crisi, non sono poche le situazioni in cui i proprietari sono nella sostanza costretti a ridurre il canone diventato insopportabile per i conduttori. In realtà quando la modifica riguarda

unicamente l'importo del canone non vi è un obbligo di registrazione dell'atto in quanto la situazione non può essere qualificata come risoluzione dell'originario rapporto contrattuale. Quindi le parti non sono obbligate alla registrazione dell'accordo che riduce il canone. Ma la stessa è spesso effettuata per altre finalità. La registrazione è infatti di solito richiesta dai contribuenti per ottenere data certa della riduzione ed evitare quindi problemi con riguardo all'imposta di registro dovuta sui canoni annuali locativi e ai fini delle imposte dirette (per poter considerare a tali fini il canone ridotto). Nella sostanza senza registrazione dell'atto ci si potrebbe trovare in difficoltà di fronte alla richiesta delle imposte calcolate sull'ammontare originario del

canone che risulta l'unico conosciuto dall'amministrazione finanziaria. Per la registrazione volontaria della riduzione del canone prima dell'ultima modifica si pagava l'imposta di registro in misura fissa di euro 67 e l'imposta di bollo dovuta nella misura di 16 euro per ogni foglio.

Dal 13 settembre tutto ciò invece non ha più un prezzo: il decreto sblocca Italia infatti stabilisce l'esenzione dalle imposte di registro e di bollo nel caso di registrazione di atti che dispongono esclusivamente la riduzione del canone di un contratto di locazione in corso.

Non sono poste particolari condizioni e quindi la norma deve intendersi riferita a qualunque tipo di riduzione del canone indipendentemente dalla

natura delle parti interessate (privati o operatori economici) e senza che abbia rilievo la natura del fabbricato oggetto di locazione (fabbricati commerciali o abitativi).

Una strada alternativa alla registrazione (sebbene questa sia ormai gratuita) rimane quella di certificare la riduzione ad esempio mediante lo scambio dell'accordo tramite Pec. In tal caso la riduzione otterrebbe una data certa: rimarrebbe il problema che non conoscendo la riduzione, l'agenzia delle entrate potrebbe chiedere le maggiori imposte calcolate sui canoni originari e a fronte di ciò il contribuente potrebbe attivarsi e difendersi mostrando all'amministrazione l'accordo di riduzione del canone. (riproduzione riservata)