

I dubbi sul leasing immobiliare

«Mutui bassi e a lunga durata frenano gli affitti finanziari»

Luca Zorloni
MILANO

L LEASING immobiliare non decolla. In pochi hanno lasciato la vecchia strada del mutuo per la nuova del leasing, quando è venuto il momento di acquistare casa. C'è lo zampino dei tassi, a livelli così convenienti come non se ne vedevano da tempo, tali da far pendere la bilancia a favore del mutuo anche a confronto con gli incentivi fiscali del leasing. E c'è l'importo delle rate: il leasing a tempi più stretti del mutuo, perciò, a parità di costo dell'immobile, le rate sono più alte. Il Ministero dell'economia e delle finanze (Mef) ha confezionato un provvedimento per aprire le porte dell'acquisto casa anche a chi non ha le caratteristiche adatte per un mutuo, ma può permettersi una locazione finanziaria. Specie per gli under 35, che hanno specifici incentivi fiscali. «Devo dire però che sono veramente pochi gli istituti di credito che si sono attrezzati per questo

strumento - spiega Vincenzo Albanese, vicepresidente nazionale della Federazione italiana mediatori agenti d'affari (Fimaa) -. Sul campo fa fatica a confrontarsi con i mutui, per via dei tassi scesi in maniera significativa». Tanto che Albanese ha ricevuto pochissime richieste in materia e ancora meno sono quelle che sono andate in porto. È dello stesso avviso anche Achille Colombo Clerici, presidente di Assoedilizia: «Per le famiglie il mutuo è ancora lo strumento più conveniente. La forma del leasing, dal punto di vista fiscale, serve per abbattere le spese ed è più adatta a un imprenditore». La durata, d'altronde, è un discrimine strategico: i mutui possono viaggiare nell'ordine di una gittata temporale trentennale, il leasing arriva a un massimo di 20 anni, ma in media si aggira su 12-15 anni tempo, con rate perciò che possono essere più alte.

ALTRO fenomeno scomparso dai radar del mercato immobiliare è il box come forma di investimento. Lo conferma Albanese: «Nelle

grandi città ormai si usa l'automobile sempre meno, anche per via della diffusione del car sharing. Per questo il box, che in passato era visto come un investimento, ha sempre meno interesse». «Lo vediamo anche dalle decisioni sull'acquisto della casa, il box non è più un imperativo - osserva Albanese -. Al contrario, si cerca di risparmiare quel 10% sulla casa per altri acquisti». Colombo Clerici guarda a Milano, città termometro dei trend del Paese. «Ormai il box non ha più quell'appeal che aveva una volta», puntualizza il numero uno di Assoedilizia. E «non ha dato ancora i risultati sperati il rent to buy - osserva Colombo Clerici -. Sono formule che in una situazione di crisi del mercato soffrono. Il mutuo ha un rapporto più lineare per l'economia delle famiglie». Secondo Albanese, «una prospettiva interessante potrebbe arrivare dall'affitto con riscatto. Ma solo un soggetto istituzionale può portare avanti questo progetto, che ha durata di 20-30 anni, perché il privato non ha la possibilità di rimanere sul campo così tanto».

Le agevolazioni fiscali volute dal Ministero soprattutto per le giovani coppie stentano a farsi strada. Il vecchio mutuo ipotecario non cede il passo alle nuove forme di affitto.

ANALISI SUI TREND DI CRESCITA

Nella foto grande Achille Colombo Clerici, presidente di Assoedilizia



DOVE VA IL MERCATO DELLA CASA

Vincenzo Albanese, numero due Fimaa

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Osservatorio «Mercato sprint, si torna agli anni d'oro»

MILANO

IL MATTONE in Italia torna ai livelli di vendite precedenti alla crisi. Segnali di una ripresa attesa da tempo da parte degli operatori. Nel secondo trimestre del 2016 i dati relativi al mercato immobiliare italiano mostrano un consolidamento della buona salute già diagnosticata nel primo trimestre, con un +21,8% che migliora il già consistente +17,3% della rilevazione precedente. A evidenziarlo sono i dati dell'osservatorio immobiliare dell'Agenzia delle Entrate. «Si tratta di un dato in qualche misura in controtendenza, soprattutto per la sua intensità e per

l'accelerazione rispetto alle informazioni sull'andamento complessivo dell'economia italiana e degli indici di fiducia di imprese e famiglie fornite recentemente dall'Istat», osservano gli esperti.

Il secondo semestre si caratterizza per la diffusione di incrementi delle compravendite a doppia cifra in tutti i segmenti del mercato. Nel caso del residenziale, l'andamento è superiore al 20% mentre nel caso del produttivo è prossimo al 30%. Solo il commerciale segna un leggero rallentamento in termini percentuali (+12,9%, a fronte del +14,5% del trimestre precedente). «Il segmento residen-

ziale, in particolare, con +22,9% fa registrare un nuovo massimo nella serie storica qui considerata, che ha inizio nel 2004», spiega dall'Agenzia delle entrate. «Questo notevole incremento, osservato anche nel I trimestre 2016 (+20,6%), sta riportando il mercato ai livelli di compravendita antecedenti la seconda e pesante crisi del 2012 - aggiunge il rapporto dell'ente - Il terziario (uffici ed istituti di credito) passa da un timido +1,3% del primo trimestre 2016 a un deciso +14,7% e il produttivo che quadruplica il +7% della scorsa rilevazione».

Luca Zorloni

COSA C'È DA SAPERE SUL LEASING

Un affitto finanziario come per le auto

La locazione finanziaria dell'immobile è un contratto stipulato con una banca. Si entra in possesso di una casa pagando un canone.

Durate, tassi e condizioni finali

Il leasing dura 20 anni, al termine l'affittuario può decidere se pagare la maxi rata finale, scontata dei canoni già versati.

Dall'acquisto alla costruzione

Il leasing potrà essere attivato sia nel caso in cui l'immobile debba essere acquistato che nel caso in cui debba essere costruito.

