

200 MILA

**Le famiglie
che negli
ultimi 10 anni
sono state
coinvolte in
un fallimento
immobiliare.
Il record è
nel Lazio
con 39.000
casi e 1.600
procedure**

E anche sull'usato meglio essere prudenti quando a vendere sono imprese o società

Le garanzie previste dalla nuova legge copriranno solo gli acquisti di immobili con permessi di costruzione rilasciati dopo l'entrata in vigore della norma. Per i prossimi mesi quindi meglio rimanere molto prudenti e valutare le garanzie che il singolo co-

struttore è in grado di offrire. Un promotore immobiliare all'avanguardia in questo campo è il milanese Domenico Storchi, che offre sin dal 1997 il pacchetto «Casa rischio zero». «Si tratta di un mix garanzie, alcune sotto forma di polizza, altre di certificazione. Innanzitutto al cliente viene dato un periodo di ripensamento di 48 ore. All'atto della prenotazione vengono fornite copia della concessione e poi a scadenze predefinite le attestazioni notarili che non sono state accese sull'area ipoteche diverse da quella che garantisce il finanziamento complessivo dell'operazione», ricorda Storchi.

E' inoltre previsto un mix di polizze. Vengono assicurati tutti i rischi derivanti dalla costruzione, garantendo la buona esecuzione delle opere e il rispetto di tempi e capitolato. Vi sono poi la polizza a copertura degli errori dei professionisti, la «postuma decennale» e la garanzia «salvadenaro», che copre le somme versate in acconto, con un meccanismo simile a quello che sarà introdotto dalla legge. Il costo del pacchetto è inglobato nel prezzo di vendita.

Storchi si è fatto promotore, assieme al Caam, il Collegio degli agenti immobiliari di Milano, anche della «polizza salvacaparra», che garantisce il cliente di un'agenzia immobiliare dagli acconti versati se la vendita non va a buon fine. «In questa fase di mercato — commenta Mauro Danielli, presidente del Caam — l'aspetto che interessa è il prezzo: se è giudicato conveniente l'affare si conclude in tempi rapidi. Sta però crescendo la consapevolezza dei rischi: da un'indagine sui nostri associati è emerso che se solo il 18% di chi cerca casa chiede conto al mediatore della sua iscrizione al ruolo degli agenti, ma oltre il 60% vuole informazioni sulla situazione ipotecaria e catastale dell'immobile. Va sottolineato che l'agente professionale assume, prima di accettare un incarico di vendita, tutte le informazioni utili sul fabbricato e sull'affidabilità del venditore».

Meglio in tutti i casi essere prudenti. L'acquisto della casa «usata» da soggetti a rischio fallimento, pur essendo statisticamente assai meno pericoloso dell'acquisto del nuovo, non è esente da rischi. Se chi vende fallisce nel periodo intercorrente tra il compromesso e il rogito, il mancato acquirente perde gli anticipi ed entra nella procedura con il ruolo di creditore chirografario (in pratica, si riprendono indietro le briciole dopo molti anni). Se il venditore fallisce entro due anni dal rogito, il compratore corre il rischio della revocatoria delle vendite. La nuova legge sui fallimenti attenuerà almeno in parte quest'ultimo pericolo, escludendolo per chi, entro un anno dall'acquisto, destina l'immobile ad abitazione per sé o per un parente entro il terzo grado. Ma a condizione che il prezzo indicato sul rogito non sia sensibilmente inferiore a quello di mercato.

Se chi vende è un soggetto a rischio fallimento è bene, quindi, non dichiarare nel rogito il minimo fiscale, perché non solo si rischia di vedersi revocata la vendita, ma si diventa creditore per la cifra indicata sull'atto notarile e non per quella pagata davvero. Insomma, oltre al danno la beffa.