

## Genova, mercato immobiliare: con la crisi boom della nuda proprietà

di **Redazione**

16 Agosto 2012 - 11:05



**Genova.** In tempi di incertezza è ancora la casa la migliore soluzione per affrontare i momenti di difficoltà. Secondo i dati rilevati da una recente ricerca Spi-Cgil il fenomeno della compravendita della nuda proprietà è in esplosione sia come fonte di reddito (vendita), sia come soluzione di investimento (acquisto).

Il mercato delle compravendite di nuda proprietà rappresenta quasi il 5 per cento del mercato totale e gli annunci più numerosi inerenti solo la vendita di nuda proprietà si trovano nel Lazio ( 41 per cento del totale), nella Lombardia ( circa il 14 %) e a seguire, Liguria, Toscana ed Emilia Romagna. Chi vende la nuda proprietà di un immobile si riserva il diritto di abitare e di godere dell'immobile per tutta la vita incassando subito un capitale. Chi compra, invece, acquista un immobile oggi, a un prezzo agevolato, in base all'età dell'usufruttuario, ovvero di chi vende.

Nella sola città di Roma gli annunci di vendita sono passati da 2300 nel 2008 a oltre 8000 nel 2011. La Liguria è una delle regioni dove l'aumento è stato più significativo: + 11 per cento. Come la crisi ha cambiato la vendita della nuda proprietà?

Proprio a Genova è presente l'agenzia Sicasa Immobiliare che presenta i più importanti specialisti in questo settore. "È molto importante conoscere questa formula di investimento al di là dei luoghi comuni - ci ha spiegato Jacqueline Sidi - Oggi, per fortuna,

la mentalità è cambiata e la nuda proprietà non è più vista una forma di investimento solamente a lungo termine o la ricerca di un appartamento di una persona molto anziana. La crisi ha modificato sia il profilo del venditore, sia dell'acquirente dando una nuova prospettiva a questo contratto e un'apertura di possibilità in più per la formula della nuda proprietà”.

I venditori diventano sempre più giovani. “Dal nostro punto di vista, stiamo osservando come la nuda proprietà sia un tipo di investimento in grande cambiamento - dichiara Sidi - In primo luogo perché è una formula scelta da persone sempre più giovani per disporre di denaro contante. L'esigenza di far fronte a spese impreviste o di far sviluppare un'azienda, spinge un'ampia fascia della popolazione dai cinquanta ai sessanta anni a vendere la nuda proprietà del proprio appartamento pur continuando a viverci mantenendone l'usufrutto. In questo caso, i prezzi degli immobili sono ancora più interessanti: sono in molti ad acquistare le nude proprietà invece di lasciare i loro capitali allocati in investimenti bancari a lungo termine che si rilevano spesso precari”.

I venditori, d'altro canto, hanno una scelta in più. “Possono decidere di vendere la nuda proprietà, quindi di godere dell'usufrutto in termini di vitalizio, oppure di vendere con diritto di abitazione, ovvero determinando un tempo specifico di permanenza nell'immobile. In questo caso si guadagna in termini economici in rapporto al tempo concordato di questo diritto. I tempi possono variare da uno a dieci anni a seconda delle esigenze del venditore. La regola è comunque sempre quella che meno tempo si rimane nell'immobile è più liquidità è possibile incassare”.

Con la crisi, inoltre, risalta in modo particolare anche un'altra caratteristica. “La possibilità di poter movimentare questo investimento potendolo vendere in qualunque momento. Sempre più acquirenti si sono resi conto della possibilità di utilizzare la compravendita di questa formula con le stesse modalità transattive di un altro titolo di investimento. Un contratto di nuda proprietà può essere rivenduto in qualsiasi momento senza alcun problema per l'usufruttuario - conclude Sidi - In altre parole, la flessibilità di questa formula - garantita dal Codice civile con un contratto di compravendita come nel caso della piena proprietà - spiega il crescente successo della nuda proprietà soprattutto nella nostra regione dove il mercato immobiliare è tradizionalmente molto stabile”.