

Nuda proprietà, in Liguria 1138 compravendite nel 2015: a Genova +10,1%

di **Redazione**

17 Novembre 2016 - 11:35



Liguria. Necessità e difficoltà economiche da un lato, vantaggi e opportunità dall'altro. È la doppia faccia della nuda proprietà, che fotografa lo spaccato sociale del nostro Paese. Una modalità che consente ai proprietari di avere liquidità derivante dalla cessione dell'immobile, pur continuando a vivere nell'appartamento per il resto della propria vita, e a chi vuole investire nel "mattoncino" di acquistare immobili a prezzi inferiori a quelli di mercato.

Nel 2015 in Liguria le compravendite di abitazioni in nuda proprietà sono state 1.138, +12,2% rispetto al 2014. Il segno più si è registrato in tutte le province, anche se con valori differenti: sul gradino più alto del podio c'è La Spezia con il +29,8% rispetto al 2014 (124 compravendite), segue Imperia con il +15,3% (181), Genova con il +10,1% (508) e chiude la classifica Savona con il +8,2% (325). I dati arrivano dal Centro Studi di Casa.it (www.casa.it), secondo cui a livello nazionale nel 2016 resta alto l'interesse per l'acquisto di abitazioni con questa formula, con la domanda cresciuta negli ultimi tre anni in media del +35%.

Stabile invece il numero proprietari che decidono di mettere in vendita l'abitazione con la nuda proprietà. Per quanto riguarda in particolare la Liguria, la domanda è cresciuta del +44% mentre l'offerta del +8%.

Guardando al 2015, in base all'elaborazione realizzata da Casa.it su base dati dell'Agenzia delle Entrate-OMI, le compravendite di abitazioni in nuda proprietà in Liguria sono state appunto 1.138 (pari al 5,3% del totale), in crescita del +12,2% rispetto al 2014.

Ma quali sono le motivazioni che spingono i proprietari a vendere la propria abitazione in nuda proprietà? “Sono diverse e toccano sia la sfera socio-economica che quella personale - afferma Alessandro Ghisolfi, Responsabile del Centro Studi di Casa.it -. Chi decide di mettere in vendita la sua casa con la formula della nuda proprietà, nel 70% dei casi lo fa perché, trovandosi in difficoltà economica, ha la possibilità di avere liquidità immediata per mantenere un certo tenore di vita, nel 22% dei casi per far fronte ad esigenze legate all'avanzare dell'età o per sostenere i figli nell'acquisto della casa, e l'8% dei casi, non avendo eredi, decide di regalarsi una sorta di 'pensione integrativa' per migliorare la qualità della propria vita”.

Qual è l'identikit del “nudo proprietario”? Prevalentemente uomo (60%), ha in media un'età vicina ai 70 anni, vive nelle grandi città, è nel 60% dei casi solo (celibe/nubile - separato/divorziato- vedovo) e offre un'abitazione fra gli 80 e i 100 mq, soprattutto localizzata nelle aree centrali e semicentrali.

Rapporto tra età del venditore e valore dell'immobile. Il valore di un immobile in nuda proprietà cambia in rapporto all'età del venditore. Se il venditore appartiene alla prima fascia di età (45-50 anni), lo sconto percentuale rispetto al valore di mercato sarà circa del 75%, mentre se il venditore appartiene alle ultime fasce di età lo sconto per il compratore si riduce tra il 25% e il 10% se il proprietario ha oltre 80 anni.