

Abitare, comprare, arredare, vivere e investire nel mattone

Social housing
Offerta di case insufficiente in Italia

EVELINA MARCHESINI PAG. 16

Investimenti
Quanto rende casa vicino alle terre

PAOLA DEZZA PAG. 17

Cucina outdoor
Il barbecue si adatta a tutti gli spazi

PAOLA GUIDI PAG. 18



FINANZIAMENTI PRIMA ABITAZIONE

Leasing sulla casa, interessi al 4%

Più conveniente per gli under 35, è proposto da pochi istituti di credito rispetto al mutuo

di Adriano Lovera

Il leasing abitativo per l'acquisto della prima casa, riservato a chi ha un reddito inferiore a 55mila euro al momento della richiesta, compie un anno da quando le banche hanno iniziato a introdurlo sul mercato.

Tra i maggiori gruppi retail, in pochi hanno scelto di mettere a catalogo questa possibilità di acquisto e istituti come Intesa Sanpaolo, Mps, Bnl e Banco BPM per ora ne restano fuori. Un po' perché si preferisce spingere sul più tradizionale mutuo. Ma anche perché il contratto di leasing non è "indolore" per la banca, che risulta proprietaria della casa per tutta la durata del finanziamento e oggi caricare i bilanci societari con nuovi immobili acquisiti può essere una strada rischiosa.

Tra gli ultimi che hanno deciso di accettare la sfida del leasing abitativo c'è Credem, che da questo mese lo distribuisce tramite la rete di agenti Creacasa. L'obiettivo è ambizioso: 40 milioni di erogato entro fine anno. «È un'opportunità unica per i giovani in possesso di un'occupazione e di un reddito per accedere all'acquisto della prima abitazione. Da una prima indagine sulla domanda effettuata da Assilea emerge che i richiedenti hanno un'età media di 38 anni e il taglio delle operazioni si arresta sui 200mila euro», spiega Maurizio Glioli, ad di Credemleasing e anche vice presidente Assilea. «Tra i punti di forza del nostro prodotto c'è la formula a tasso fisso, che dà la certezza del canone mensile invariabile, e il fatto che applichiamo lo stesso spread del mutuo», aggiunge Lorenzo Montanari, direttore generale di Creacasa.

La prima a partire era stata Unicredit, che non fornisce cifre sui contratti sottoscritti, ma fa sapere che il leasing sta riscuotendo molto interesse tra i giovani. Il prodotto è a tasso variabile, con un spread al 3,5%, in linea con quello dei mutui offerti dall'istituto, che può variare tra il 3,30% e il 4%. Inoltre il prodotto è molto flessibile come durata, perché non ha un periodo minimo e può arrivare a 30 anni. Attiva da mesi è anche Bper-Banca popolare dell'Emilia Romagna, l'unica a concedere sia il fisso sia il variabile, con uno spread del 2,9% in entrambi i casi.

Prima vista, il mercato sembra sottovalutare la convenienza del leasing per il consumatore. L'imposta di registro sull'acquisto è

ridotta all'1,5%, non c'è l'imposta sostitutiva dello 0,25% che grava sui mutui e, più in generale, il leasing sembra allargare le possibilità di accesso al credito poiché, normalmente, è sufficiente disporre di un anticipo del 20%, peraltro neppure obbligatorio. Nel campo del mutuo, invece, un anticipo limitato al 20% si tradurrebbe in un loan-to-value dell'80%, normale alcuni anni fa, poco gradito dalle banche, o troppo oneroso, oggi. A favore del mutuo c'è il possibile ricorso alla "portabilità" gratuita del contratto verso un istituto con condizioni migliori, non previsto per il leasing. Mentre la legge assegna a quest'ultimo la facoltà di sospendere il pagamento delle rate fino a 12 mesi se si perde il lavoro. La vera arma in più del leasing, poi, riguarda le detrazioni fiscali. Infatti si porta in detrazione l'intero importo del canone e non solo la quota interessi come nel caso dei mutui. I vantaggi maggiori sono per i richiedenti sotto i 35 anni di età, che detraggono il 19% dei canoni di leasing, fino a un massimo di 8mila euro annui (quindi 1.520 euro) e alla fine del finanziamento il 19% del prezzo del ricalco, fino ad un importo massimo di 20 mila euro (3.800 euro annui). Per gli over 35, invece, i tetti massimi sono dimezzati ed equivalgono a quelli dei mutui. Insomma, gli aspetti legati all'accesso e al funzionamento del leasing farebbero pendere la bilancia a suo favore, in un confronto con il mutuo come soluzione d'acquisto. Ma spostando l'attenzione solo sul costo dell'operazione la sfida è incerta. Paragonarli non è semplice per il cliente: per esempio, guardare l'importo della rata mensile può essere fuorviante, poiché con il leasing si va incontro alla gravosa maxi rata finale, assente nel mutuo, di solito pari al 10% sull'importo. Ed anche i contratti di leasing nascondono voci "nascoste" da considerare, come le spese per il riscatto finale dell'immobile, che nei fogli informativi prendono diverse denominazioni ("chiusura contratto", "fine locazione"), che riguardano i costi inerenti il passaggio di proprietà dell'immobile. Il metodo migliore resta quello di verificare l'esborso complessivo, comprensivo di tutti i costi accessori, espresso con il Taeg. Come mostra la tabella, il leasing casa finora in circolazione finisce per costare in media intorno al 4% con il tasso fisso, il più usato, quasi due punti in più rispetto al mutuo. Nonostante questo, per effetto delle possibili detrazioni, il leasing dovrebbe risultare sempre vincente quando il richiedente ha meno di 35 anni e quindi può godere al 100% dei vantaggi fiscali. Lo mostra l'esempio in tabella, che rappresenta l'ipotesi di acquisto di un immobile da 150mila euro in 20 anni, con una differenza di 80 punti base di tasso di interesse tra leasing e mutuo. Una simulazione interessante, ma che non può sostituire il paragone puntuale tra le offerte commerciali comprensive di tutte le voci in campo, compresa la polizza danni sull'immobile, questa sì obbligatoria in entrambi i casi.

L'offerta delle banche

LEASING ABITATIVO: PRODOTTI DI MERCATO

Istituto	UNICREDIT	BPER Gruppo	CREDEM
Ente erogante	Unicredit Leasing	Sarda Leasing	Credemleasing
Tasso e durata	Tasso variabile (Euribor 3 mesi + spread 3,50%) No durata min. max 30 anni	Fisso e variabile (Euribor o Irs + spread 2,90%) Durata da 5 a 20 anni	Tasso fisso (Irs + spread) Durata da 5 a 30 anni
Altre voci	Istruttoria 1% dell'importo (min. 750 - max 1.500 €) Perizia fra 300 e 1.375 € Incaso rata 3 euro Spese chiusura contratto 600 euro	Istruttoria 1% dell'importo (min. 500 €) Perizia 400 € Incaso canone 4,50 € Spese fine locazione 0,5% dell'importo finanziato	Istruttoria 2% del prezzo dell'immobile (max 3.000 €) Perizia 355-800 € Incaso rata 3 € Gestione riscatto immobile 1.250 €
Esempio finanziamento	100.000 € in 25 anni Anticipo 20% Riscatto 10% Importo totale dovuto 159.455,51 € Taeg compless. 4,04%	170.000 € in 25 anni VARIABILE Euribor 3 mesi + spread 2,90% Importo totale dovuto dal cliente 220.822,75 € Taeg compless. 3,38% FISSO Irs 20 anni Spread +2,90 (4,21) Importo dovuto dal cliente 246.383,80 € Taeg compless. 4,72%	Immobile da 150.000 € Tasso fisso Irs 20 anni Anticipo 20% Riscatto 10% Importo totale dovuto 152.250 € Importo totale dovuto 212.846,50 € Taeg compless. 4,125%

Le informazioni commerciali sono tratte dai fogli informativi. Il confronto leasing contro mutuo è stato realizzato con il calcolatore on-line presente sul sito leasing-immobiliare.it promosso da Assilea

LEASING CONTRO MUTUO

VALORE CASA	150.000
DURATA ANNI	20
Leasing abitativo	3%
Mutuo	2,2%
Tasso	3%
Anticipo	20%
Riscatto	30%
NO	15%
Rata a regime	598,63
	541,18
Spesa lorda	195.573,7
	174.883,2
Imposte atto	3.150
	1.517,5
CLIENTE UNDER 35	
Detrazioni Irpef	31.141
	4.776
Spesa netta	167.582,7
	171.624,7
Differenza	4.042
CLIENTE OVER 35	
Detrazioni Irpef	17.100
	5.472
Spesa netta	181.623,7
	174.581
Differenza	9.999

CRIF - MUTUISUPERMARKET

Mutui, tassi in rialzo ad aprile

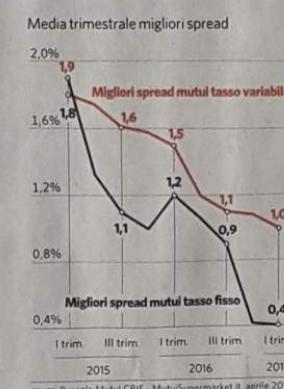
di Emiliano Sgambato

La principale alternativa al leasing immobiliare per chi non acquista "in contanti" (circa il 40% delle transazioni immobiliari) viene conclusa senza ricorso a finanziamenti) resta il classico mutuo, che nell'ultimo anno ha visto scendere i tassi ai minimi storici. Anche a inizio 2017, «nonostante le avvisaglie di un incremento degli spread di offerta sui mutui a tasso fisso - si legge nella Bussola trimestrale di Crif e MutuiSupermarket.it che sarà diffusa oggi - la situazione alla fine del primo trimestre conferma una sostanziale stabilità degli spread medi di offerta» sia per il fisso che per il variabile rispetto a fine 2016 (vedi grafico sotto).

Ad esempio, per un'operazione di mutuo di 140mila euro (durata 20 anni e valore immobile 220mila euro) la media trimestrale dei migliori spread per il variabile si assesta attorno all'1% (che in pratica equivale al tasso finito, con gli indici di riferimento Euribor di poco sotto lo zero), mentre la media del tasso fisso si posiziona attorno allo 0,4% (a cui va aggiunto il tasso Irs pari a circa 1,3%). «Il sistema bancario rimane quindi stabile nelle sue politiche di offerta mutui nel primo trimestre 2017 - si legge nella Bussola - rinviando probabilmente al secondo trimestre decisioni in termini di pricing e marginalità. In questa direzione, già ad aprile si registrano nuovi segnali di revisione al rialzo delle offerte, in particolare per il tasso fisso, per il quale si rievoca un aumento degli spread medi allo 0,65%».

Proprio i tassi che rimangono molto convenienti anche rispetto a quelli applicati al leasing fanno sì che il nuovo strumento finanziario risulti conveniente soprattutto per gli under 35, grazie ai generosi bonus fiscali concessi (vedi articolo a lato). È anche vero però che le domande di mutuo hanno fatto registrare una piccola battuta d'arresto, rimanendo sostanzialmente stabili nel trimestre, con le surroghe che restano protagoniste - almeno sul canale online - con il 60% delle richieste. «Sui prossimi trimestri si attende però una progressiva diminuzione della componente surroga - continua la nota - da ricondursi da un lato alla continua riduzione del bacino potenziale, dall'altro al progressivo aumento dei tassi Irs iniziato a settembre 2016 e quindi dei tassi finiti per i mutui di surroga a tasso fisso, che oggi sull'online spiegano la gran parte delle nuove operazioni». Il fisso, anche sul totale dei mutui resta il favorito dal 55% dei richiedenti. Crescono gli importi medi, da 113.600 di fine 2016 a 116.400 del primo trimestre. Dalle perizie effettuate sulle case oggetto di poteca, infine, emerge una diminuzione dei prezzi del 3,3% rispetto ai primi tre mesi del 2016.

Il calo degli interessi



ANALISI

I nuovi strumenti arrivati a crisi ormai matura

di Paola Dezza

Il mercato immobiliare italiano è stato teatro negli ultimi anni dell'introduzione di nuove formule di acquisto o di finanziamento per le compravendite. Dal "Rent to buy" al prestito vitalizio e al leasing immobiliare abitativo il legislatore ha introdotto nuove formule per stimolare un mercato in fase di stallo dal lontano 2008.

Formule che in alcuni casi mostrano difficoltà a decollare, anche perché, come avanza qualche esperto, sono arrivate tardi. Introdotte quando ormai il segmento residenziale aveva lasciato sul mercato ampie percentuali dei valori al metro quadrato e quando soprattutto il costo del denaro aveva imboccato una discesa inesorabile fino ai minimi dei giorni nostri.

A questo si accompagna una naturale ritrosia per strumenti nuovi, quasi una questione culturale che porta gli italiani verso le formule conosciute e ampiamente metabolizzate (come il mutuo) piuttosto che verso il nuovo.

Anche il leasing immobiliare per la casa, ultimo degli strumenti introdotti, è in fondo un aiuto al mercato, ma secondo alcuni arrivati tardi, ora che i tassi di interesse sui mutui sono scesi dal 5-6% di qualche anno fa all'attuale 1,5 per cento.

Altri strumenti come il "Rent to buy" risultano più consolidati, ma da un lato tale formula richiede che esistano costruttori che vogliono occuparsi della gestione (e in Italia chi costruisce vuole vendere e poi puntare a nuove operazioni) e dall'altro c'è il timore che tale strumento possa essere un meccanismo di salvaguardia di un valore più elevato perché rimodulato nella logica di una maggiore sostenibilità. Lo strumento andrebbe reso coerente con la situazione di mercato, se invece appare come uno stratagemma utilizzato per mantenere un valore più elevato, perché differito, viene indebolito come strumento agevolativo.

Le compravendite di abitazioni aumentate negli ultimi trimestri a due cifre non possono spingere a pensare di mantenere inalterate le aspettative di prezzo.

IL VOSTRO INVESTIMENTO IMMOBILIARE NEL CUORE DELLE ALPI SVIZZERE

GOTTHARD RESIDENCES ANDERMATT

- Appartamenti in residence a 4 stelle con servizio alberghiero gestito da Rössli am Blu
- Disponibilità di appartamenti da 1 a 4 locali più servizi e di lusso
- Grande centro fitness e benessere
- Programma di locazione opzionale con rendita garantita del 3% all'anno per i primi tre anni dopo l'acquisto
- A pochi passi di distanza dalla Ski Arena Andermatt-Sedrun e dal campo da golf
- Posizione centrale - meno di 2 ore di viaggio da Milano
- Acquisto e vendita esente da vincoli per gli acquirenti internazionali
- Consegna prevista Primavera 2018

Ordinate subito la documentazione di vendita.

Andermatt Swiss Alps AG
Gotthardstrasse 2, CH-6490 Andermatt
+41 41 888 77 99
realstate@ander-matt-swissalps.ch
www.gotthard-residences.ch

ANDERMATT SWISS ALPS

ONLINE
www.casa24plus.it



Airbnb, cedolare secca da 100 mln

Rendere Airbnb e affini sostituti di imposta per gli affitti brevi (la cedolare secca opzionale al 21% verrà incassata e versata dai portali) continua la lotta al nero. «Nel 2016 sono state circa 200mila le case affittate a breve con il web - dice Mario Breglia di Scenari Immobiliari - La tassazione inciderà per circa cento milioni di euro l'anno su un guadagno medio di 2.300 euro per i proprietari di casa».

Idea Fimit investe sul fondo Omega

Idea Fimit investe 40 milioni di euro per ristrutturare un immobile a Roma che diventa Leed Platinum, l'edificio fa parte del portafoglio del fondo Omega. La Sgr guidata da Emanuele Caniggia, appena riconfermato nel ruolo di amministratore delegato, è stato nominato nuovo presidente, ha recuperato il complesso immobiliare in via dell'Arte 25 all'Eur in un contesto di destinazione direzionale.

Social network

Casa24Plus
Ashberg house, la villa-diamante di Chelsea da 34 milioni

@24casaplus
Il non residenziale italiano ha reso il 4,4% nel 2016. Giù i volumi europei

I MUTUI DELLA SETTIMANA

Professione	Impiegato
Età	35 anni
Durata mutuo	25 anni
Importo mutuo	100.000 euro
Valore immobile	200.000 euro

TASSO VARIABILE (%)

Migliore	0,951,07
Medio	
Rata mese	€ 375 € 380

TASSO FISSO (%)

Migliore	2,202,34
Medio	
Rata mese	€ 434 € 441

Redazione Casa24 Plus
casa24plus@isole24ore.it

DIRETTORE RESPONSABILE:
Guido Gentili

VICE DIRETTORI:
Eduardo De Biasi (vicario),
Alberto Orioli,
Salvatore Padula,
Alessandro Piatrotti

SUPPLEMENTO A CURA DI:
Giovanni Uggeri (vicecaporedattore)

IN REDAZIONE:
Paola Dezza (vicecaposervizio)
Emiliano Sgambato
Evelina Marchesini

PROGETTO GRAFICO:
Adriano Attus
Laura Cattaneo
Guido Minicciotti
Francesco Nasracci

FISCO

www.quotidianofisco.ilssole24ore.com

Lotta al denaro sporco. Le proposte di modifica di professioni e istituzioni allo schema di decreto legislativo

Antiriciclaggio al nodo-sanzioni

Sotto tiro anche le regole sulla segnalazione di operazioni sospette

Valerio Vallefuoco

Si chiude l'indagine conoscitiva sullo schema di decreto legislativo di recepimento della quarta direttiva antiriciclaggio. Le commissioni parlamentari riunite Giustizia e Finanze hanno sentito tutte le categorie e le istituzioni interessate dalla direttiva, dai professionisti alla Consob all'Abi, dall'Ania all'Unità di informazione finanziaria (Uif) della Banca d'Italia (si veda il quadro delle correzioni proposte riportato nella scheda sotto).

È emerso un quadro composito in cui non sempre il nuovo coincide con il meglio. Così, se in molti casi il progetto di riforma che è stato sottoposto al Parlamento risponde alle esigenze di potenziamento del sistema di prevenzione e di contrasto del riciclaggio e del terrorismo, in altri potrebbe determinare un arretramento rispetto agli standard di efficienza a oggi raggiunti.

Archivio e registro

Delle molteplici novità introdotte i soggetti interpellati, per motivi diversi, hanno dimostrato di apprezzare, soprattutto, la scelta di eliminare l'obbligo di istituzione dell'Archivio unico informatico, l'introduzione del Registro dei titolari effettivi, la specifica disciplina di alcuni settori a rischio, un più mirato ricorso alle sanzioni penali. Le

maggiori criticità riguardano, invece, il concetto di segnalazione tardiva, il principio di proporzionalità delle sanzioni e la necessaria differenziazione degli obblighi antiriciclaggio rispetto alle peculiarità dimensionali e non solo dei soggetti obbligati.

TEMPISTRETTI

Tardive le segnalazioni effettuate dopo 30 giorni: per evitare le penalità gli operatori potrebbero ricorrere a Sos massive



Adeguate verifica

L'adeguata verifica della clientela è finalizzata a consentire al professionista di stabilire per chi sta "realmente" lavorando e a cosa sono finalizzate le prestazioni richieste, così da appurare se vi sia un rischio di riciclaggio o di finanziamento del terrorismo. L'adempimento si sostanzia nell'identificazione e verifica dell'identità del cliente e di quello che deve essere considerato il titolare effettivo dell'operazione

Sos tardive

Quasi tutti i soggetti interpellati hanno evidenziato i rischi correlati alle Sos tardive. L'articolo 35, comma 2, dello schema di decreto stabilisce, infatti, che «in ogni caso, è considerata tardiva la segnalazione effettuata decorsi trenta giorni dal compimento dell'operazione sospetta».

Secondo l'Abi, per esempio, questo termine «non tiene affatto conto del processo che nella banca consente l'emissione del sospetto» con la conseguenza di indurre i soggetti obbligati a effettuare segnalazioni «cautelative», per non incorrere in una sanzione per tardiva segnalazione.

Dal canto suo l'Uif sollecita un ripensamento perché le Sos tardive, rispondendo a «criteri rigidi e meccanicistici» potrebbero indurre gli obbligati a una non corretta valutazione del sospetto.

Quadro sanzionatorio

Il mondo bancario si sofferma poi sulla necessità di mettere a punto un quadro sanzionatorio effettivamente in linea con i principi dettati dalla IV direttiva antiriciclaggio eliminando o comunque alleggerendo la responsabilità che la riforma configura a carico dei dipendenti degli intermediari bancari e finanziari nell'ipotesi di omessa o tardiva segnalazione di operazione sospetta. Il tema

della proporzionalità ed equità delle sanzioni è affrontato anche dai professionisti, che ne diventano un «eccesso di zelo» auspicando l'individuazione del cumulo giuridico.

L'Uif denuncia, invece, l'inefficienza di applicare misure semplificate di adeguata verifica. L'Unione fiduciaria invoca un regime degli obblighi antiriciclaggio per le fiduciarie di primo livello, vigilate da Banca d'Italia differente da quello applicabile alle fiduciarie di secondo livello.

La Consob giudica in positivo soprattutto la scelta di escludere i consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede dal novero dei soggetti destinatari diretti degli obblighi in materia antiriciclaggio posto che già nel sistema vigente il consulente incaricato da un intermediario è di fatto equiparato alla generalità dei collaboratori e del personale dell'intermediario.

Positivo anche il giudizio della Gdf per la quale lo schema di decreto ben realizza «il rafforzamento del vigente assetto» consolidando nel contempo una strategia di prevenzione più sperimentata con successo. Più critico l'intervento del Garante della privacy, che ha sottolineato la necessità di tutelare i dati raccolti (si veda anche il Sole 24 Ore del 22 marzo scorso).

Adeguate verifica

Associazioni propone di meglio dettagliare il «set informativo», necessario all'assolvimento degli obblighi di adeguata verifica della clientela, stabi-

limento di prestazioni che hanno a oggetto operazioni a contenuto patrimoniale e finanziario. Mentre l'Abi chiede di specificare «quando» l'obbligo debba essere adempiuto nel caso in cui, mutato il livello di rischio associato al cliente già acquisito, occorre nuova verifica. L'Ania chiede invece di integrare gli indici di basso rischio inserendo tra questi i contratti di assicurazione sulla vita in forma collettiva e i contratti di assicurazione sulla vita «di puro rischio».

Altri hanno infine chiesto di includere nell'elenco degli indici di rischio relative a tipologie di clienti, gli intermediari bancari e finanziari

relazione al compimento di prestazioni che hanno a oggetto operazioni a contenuto patrimoniale e finanziario. Mentre l'Abi chiede di specificare «quando» l'obbligo debba essere adempiuto nel caso in cui, mutato il livello di rischio associato al cliente già acquisito, occorre nuova verifica. L'Ania chiede invece di integrare gli indici di basso rischio inserendo tra questi i contratti di assicurazione sulla vita in forma collettiva e i contratti di assicurazione sulla vita «di puro rischio».

Altri hanno infine chiesto di includere nell'elenco degli indici di rischio relative a tipologie di clienti, gli intermediari bancari e finanziari

relazione al compimento di prestazioni che hanno a oggetto operazioni a contenuto patrimoniale e finanziario. Mentre l'Abi chiede di specificare «quando» l'obbligo debba essere adempiuto nel caso in cui, mutato il livello di rischio associato al cliente già acquisito, occorre nuova verifica. L'Ania chiede invece di integrare gli indici di basso rischio inserendo tra questi i contratti di assicurazione sulla vita in forma collettiva e i contratti di assicurazione sulla vita «di puro rischio».

Circolare dichiarazioni. In caso di fabbricato adibito ad abitazione principale

Leasing immobiliare, la detrazione è per sempre

Luca De Stefani

Per gli acquisti agevolati tramite leasing di unità immobiliari da adibire ad abitazione principale, il contratto di leasing deve essere stipulato tra il 2016 e il 2020, ma una volta rispettata questa condizione, la detrazione Irpef «opera per tutti i periodi d'imposta interessati dalla durata del contratto di locazione finanziaria».

La detrazione del 19%, quindi, spetta anche per i canoni e il riscatto finale, pagati dal 1° gennaio 2017 in poi. Il chiarimento è contenuto nella circolare 4 aprile 2017, n. 7 in materia di sconti sulle dichiarazioni con cui le Entrate precisano che la verifica dell'età del contribuente agevolato (il quale ha un'agevolazione diversa se supera o meno i 35 anni) e del livello di reddito (che non deve superare 55mila euro) va effettuata all'atto della «stipula del contratto» di leasing (articolo 15, comma 1, lettera i-sexies, Tuir).

Definizione di leasing

Con il contratto di locazione finanziaria di immobile da adibire ad abitazione principale, la banca o l'intermediario finanziario acquista o fa costruire l'immobile, secondo le indicazioni dell'utilizzatore. Inoltre, si obbliga a mettere a disposizione dell'utilizzatore questo immobile per un dato tempo, verso un determinato canone di leasing.

Alla scadenza del contratto, l'utilizzatore ha la facoltà di acquistare la proprietà del bene a un prezzo, che è stato prestabilito al momento della sottoscrizione del contratto di leasing (articolo 1, commi 76-81, legge 208/2015).

Condizioni soggettive

Possono beneficiare di questa agevolazione fiscale solo i contribuenti che all'atto della stipula del contratto di locazione finanziaria:
● hanno un reddito complessivo non oltre 55mila euro;
● non sono già titolari di diritti di proprietà su immobili a destinazione abitativa.
La verifica dell'età del contribuente agevolato (il quale ha un'agevolazione diversa se supera o meno i 35 anni) e del limite reddito deve essere

effettuata all'atto della «stipula del contratto» di locazione finanziaria (circolare 4 aprile 2017, n. 7/E).

Le Entrate non hanno detto nulla relativamente al caso in cui il contratto sia stipulato prima dei 35 anni e prosegua dopo il compimento di questa età.

Abitazione principale

Un'altra condizione da rispettare è quella di «adibire» l'unità immobiliare acquistata o costruita ad abitazione

L'INDICAZIONE

Per i contratti stipulati tra 2016 e 2020 lo sconto Irpef opera per tutti i periodi d'imposta interessati dalla durata dell'accordo

Il confronto

01 | MUTUI

L'incentivo fiscale per l'acquisto della casa principale in leasing è molto conveniente, se confrontato con la detrazione Irpef del 19% degli interessi pagati sui mutui ipotecari per l'acquisto o la costruzione/ristrutturazione, in quanto in questi ultimi casi, l'onere detraibile al 19% è costituito solo dagli interessi passivi pagati (e non dalla quota capitale della rata del mutuo) e per un importo annuale fino a 4mila euro e a 2.582,28 euro rispettivamente

02 | LEASING

Con la nuova agevolazione, invece, spetta la detrazione dall'Irpef del 19% di tutto il canone di leasing (quota capitale e quota interessi). Inoltre, l'importo annuale massimo delle spese agevolate è di 8mila euro (4mila per i non giovani). La nuova agevolazione, poi, prevede la possibilità di detrarre anche il riscatto finale per un importo non oltre 20mila euro (10mila per i non giovani), consentendo una detrazione fino a 3.800 euro - 1.900 per i non giovani).

principale entro un anno dalla consegna. Entro questo termine, quindi, «il contribuente o i suoi familiari» vi devono portare la propria dimora abituale.

Quindi, non è richiesto che nell'immobile dimori abitualmente l'utilizzatore in prima persona, ma è sufficiente che vi dimori un familiare (Guida Mef del marzo 2016 sul «Il leasing immobiliare abitativo»), cioè il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado (articolo 5, comma 5, Tuir). Nel contratto di leasing, comunque, va «esplicitata l'intenzione dell'utilizzatore di adibire» l'immobile ad abitazione principale (circolare 7/E/2017).

Caratteristiche dell'immobile

La detrazione prescinde dalle caratteristiche oggettive dell'immobile, il quale può appartenere anche alle categorie catastali A/1, A/8 e A/9, che sono escluse, invece, dalle agevolazioni prima casa per l'imposta di registro.

Deve però trattarsi, alternativamente, di un «fabbricato ad uso abitativo già completato e dichiarato agibile», di un «terreno sul quale costruire il fabbricato ad uso abitativo», di un «fabbricato ad uso abitativo in corso di costruzione e da completare» o «da ristrutturare» (Guida Mef marzo 2016).

Oneri accessori

Sono finanziati con il leasing (quindi, inseriti nei relativi canoni e pertanto detraibili al 19%) anche gli «oneri accessori», tra i quali vi rientrano l'eventuale Iva e le altre imposte indirette dovute sull'atto di acquisto dell'immobile da parte della società di leasing, le relative spese notarili e quelle peritali sull'immobile.

La detrazione non spetta per gli oneri sostenuti per l'eventuale stipula di contratti di assicurazione sugli immobili e per gli eventuali costi di intermediazione sostenuti dalla società di leasing, e del reperimento dell'immobile richiesto dalla parte conduttrice, ribaltati sulla stessa (circolare 7/2017).

Le correzioni proposte

01 | SEGNALAZIONI TARDIVE Tutti i soggetti interpellati (dai professionisti all'Abi, dall'Ania all'Uif) hanno chiesto di eliminare limite di 30 giorni per effettuare Sos (segnalazioni di operazioni sospette)

02 | SANZIONI

I professionisti chiedono di introdurre il cumulo giuridico come criterio per l'applicazione delle sanzioni. Secondo l'Abi la sanzione prevista per la violazione dell'obbligo di segnalazione va determinata in misura fissa con un minimo e massimo edittale inferiore a quelli ipotizzati e va prevista la sua applicazione solo alla persona giuridica. Per l'Ania, invece, la forbice è troppo ampia e va rideterminata in base per le violazioni gravi, ripetute, sistematiche o plurime degli obblighi di adeguata verifica, segnalazione di operazioni sospette, conservazione e controlli interni per i soggetti vigilati. Mentre l'Uif sostiene che vadano ridotti gli importi delle sanzioni relative alla violazione degli obblighi di

adeguata verifica e conservazione previsti per i soggetti obbligati non vigilati. Gli altri soggetti interpellati (Assofiduciaria, Assogestioni, Aira) chiedono la definizione di infrazioni «gravi, ripetute o sistemiche»

03 | ADEGUATA VERIFICA

Per i professionisti l'obbligo dell'adeguata verifica deve essere previsto solo in

relazione al compimento di prestazioni che hanno a oggetto operazioni a contenuto patrimoniale e finanziario. Mentre l'Abi chiede di specificare «quando» l'obbligo debba essere adempiuto nel caso in cui, mutato il livello di rischio associato al cliente già acquisito, occorre nuova verifica. L'Ania chiede invece di integrare gli indici di basso rischio inserendo tra questi i contratti di assicurazione sulla vita in forma collettiva e i contratti di assicurazione sulla vita «di puro rischio».

Altri hanno infine chiesto di includere nell'elenco degli indici di rischio relative a tipologie di clienti, gli intermediari bancari e finanziari

COMUNICATO SINDACALE

Dalla parte del Sole: 8 anni di avvertimenti inascoltati

Cari lettori, vi chiediamo pochi minuti di attenzione per comprendere questi 8 anni di perdite, per un totale di 553 milioni; gli otto anni peggiori della vita del Sole 24 Ore. Ecco alcuni stralci che documentano come noi giornalisti del Sole, rispettando i principi che ci guidano quotidianamente nel raccontarvi la realtà economica, politica e finanziaria, in questi 8 anni abbiamo sottolineato, in occasione dell'assemblea degli azionisti, la gravità crescente della situazione chiedendo ripetutamente all'azionista di maggioranza, ovvero a Confindustria, e all'azienda, provvedimenti coerenti con quanto emergeva dai conti, opponendoci alla versione light che veniva presentata (non abbiamo mai votato a favore del bilancio) e ai bonus elargiti ai vertici aziendali nonostante il rosso preoccupante che emergeva.

2009
-53,3 milioni

● Negli ultimi 10 anni, secondo le analisi di Mediobanca, la nostra società ha investito per linee esterne tramite acquisizioni 130,9 milioni di euro, al netto dell'investimento in Radio24. (...) La verità è che le acquisizioni del passato sono servite per «comprare» fatturato. Ma quei ricavi sono stati acquistati a carissimo prezzo, con valutazioni molto elevate

delle aziende acquisite. Oltretutto sono state acquisite aziende proclive nei periodi di culmine del ciclo economico: il loro arretramento era inevitabile e di fatto ora pesa sui nostri conti. Eppure la società, nonostante questi pessimi risultati, si interstardisce nell'idea di crescere attraverso le acquisizioni.

2010
-40,4

● Per il secondo anno consecutivo, infatti, siamo qui a esprimere il nostro parere su un bilancio pesantemente in rosso. Il 2010, che doveva essere l'anno del rilancio dopo il disastro 2009, si è chiuso al contrario con una perdita di 40 milioni di euro: il Gruppo ha così bruciato 92 milioni in due anni. Ve lo diciamo subito: noi bocciamo questo bilancio, perché esprimiamo un parere fortemente critico sulla gestione di questo Gruppo. Il verdetto dei numeri del resto è impietoso: il margine operativo lordo, positivo per quasi 50 milioni nel 2008, si è liquefatto. Le copie sono calate pesantemente, attestandosi a 265mila, un ulteriore pesante diminuzione rispetto alle 296mila di circa un anno fa; la pubblicità non dà segni di risveglio e continua una caduta libera anche più accentuata rispetto ai concorrenti.

2011
-9,3

● A questo proposito non possiamo far passare sotto silenzio la decisione di corrispondere un bonus all'attuale amministratore delegato. Non ne discutiamo la legittimità ma l'opportunità. Ci chiediamo come non si avverta lo «scandalo» di usufruire di un premio mentre i bilanci continuano ad essere chiusi in rosso e all'indomani di un accordo che prevede il taglio delle retribuzioni dei propri dipendenti, ammortizzato peraltro anche da un contributo pubblico. (...) La situazione resta assai difficile. E la crisi profonda del sistema economico, con un'ormai accertata recessione, ha immediate ricadute. Solo sul fronte del quotidiano i ricavi pubblicitari sono calati di quasi 8 milioni rispetto a un 2010 già assai critico. Va evidenziato peraltro che System, la nostra concessionaria di pubblicità, ha fatto un po' peggio dei suoi concorrenti nel corso del 2011 e viste le prospettive scoraggianti per tutto il settore nel 2012, il futuro resta assai incerto.

2012
-48,4

● Due esempi a loro modo cruciali. Sui due canali che più ci

stanno a cuore e che assicurano la redditività dell'attività editoriale: i ricavi diffusionali e quelli pubblicitari. Su questi ultimi pesa certo una recessione senza precedenti da cui non si intravede per ora l'uscita e ragioni specifiche che hanno colpito il Sole 24 Ore più di altre testate, la revisione della normativa sulla pubblicità legale e finanziaria. Però, sul quotidiano, le performance sono assolutamente deficitarie: a fronte di un calo degli investimenti pubblicitari sui quotidiani stimato intorno al 17%, il calo dei ricavi della raccolta del quotidiano è stato del 23% (19,5% a parità di perimetro) con un crollo di quasi 20 milioni. E non pare che questi primi 3 mesi dell'anno siano in miglioramento.

Sui ricavi diffusionali, quelli che più chiamano in causa la redazione, riteniamo di avere le carte in regola. Alla prova dei fatti però e non per asserzione ideologica. Il 2012 è stato un anno di leggera flessione, intorno al 2,5-3%. Meglio del mercato,

2013
-76,1

● La situazione si aggrava di anno in anno e stentiamo a intravedere elementi di ottimismo. Anzi, se per un attimo volgiamo lo sguardo all'indicatore, il peso di scelte scriteriate fatte nel recente passato continua a

zavorrare i conti e a fare sentire conseguenze rilevanti anche sul 2013. Solo due esempi, entrambi tratti dalla cronaca di questi ultimi mesi di vita societaria: la vendita, conclusa per un prezzo che la stessa azienda ha qualificato come «simbolico», di «Business Media», un'avventura editoriale che sarebbe stato salutare non intraprendere e che, a colpi di svalutazione, si è via via ripercossa nel corso degli anni. E ancora la cessione dell'intera divisione software. Cessione che permette certo la realizzazione di una plusvalenza anche significativa, il cui impiego non può però essere limitato al rimborso di un debito che in 12 mesi è schizzato a quasi 40 milioni, ma deve corroborare anche investimenti sull'attività editoriale, e che mette in evidenza come la strategia di diversificazione che ha affascinato i vertici del gruppo, a ridosso della quotazione, fosse destituita di fondamenta.

2014
-9,8

● Eppure il robusto taglio dei costi (che ha toccato tutte le aree di lavoro aziendale) non è bastato a riportare la gestione dei ricavi editoriali (+1,4 milioni solo per il quotidiano) e stato sinora sufficiente a invertire la rotta. Perché? Ci sono stati gravissimi errori perpetrati fino

a pochi anni fa - contratti di acquisto, di fornitura e di affitto ai limiti della responsabilità civile, se non oltre - che hanno prodotto effetti tuttora perduranti, anche se attenuati; altri su cui non si è ancora intervenuto a fondo. Qualche esempio: il gruppo ha una gestione duale (poteri identici tra presidente e ad) che appare incomprensibile, e ha perso da tempo figure organizzative (a cominciare dal direttore generale dell'Area editrice) indispensabili per un brand così focalizzato come è oggi il Sole 24 Ore. In una parola: esiste un oggettivo problema di governance nel gruppo.

2015
-24

● Nove anni di riduzione concordata dei salari - con misure di contenimento delle retribuzioni che si sono di fatto strutturate - e di costante discesa dell'organico giornalistico non sono bastate a riportare in linea di galleggiamento il conto economico del Gruppo, dimostrando (se ce ne fosse ancora bisogno) che il problema di sostenibilità non è certo nella componente che produce l'output caratteristico dell'azienda e che tiene altissimo il brand commerciale dell'intera galassia Sole.
Se è vero che gli ultimi sette esercizi hanno scontato la dissen-

nata campagna di acquisizioni e di contrattualistica dello scorso decennio - campagna più volte stigmatizzata dall'assemblea dei giornalisti - è un fatto incontrovertibile che la redazione aveva chiesto da lungo tempo (già nello stato di crisi del 2012) la «rivoluzione digitale» che solo negli ultimi due anni è stata poi sposata con convinzione - e seppur ancora con risultati parziali - dai vertici aziendali e redazionali.

2016
-92

TOTALE
-353,3

● Dal manifestarsi della perdita monstre dell'anno scorso (ma ahimè coerente con l'andamento degli anni precedenti), sin dalla semestrale, la redazione ha alzato ancora il livello di guardia, testimoniando a più riprese e con più iniziative la sua estraneità non solo alla scelta di cattiva gestione via via fatte, ma anche rispetto a quanto stava e sta emergendo a più livelli, da quello amministrativo, Consob, a quello penale, indagini della procura di Milano. Solo tre esempi: la critica di una politica editoriale tesa alla massimizzazione delle copie pur con margi-

nalità negativa; un larghissimo voto di sfiducia al direttore, ben prima della notizia della sua iscrizione tra gli indagati; uno sciopero a oltranza proclamato per chiederne in via ultimativa l'allontanamento, dopo che l'azionista era rimasto inerte per troppi mesi.

Un'inerzia che però a oggi continua irresponsabilmente a protrarsi su altri punti chiave per il futuro del Sole 24 Ore. A partire dalla ricapitalizzazione. Annunciata per un importo già adesso da valutare come insufficiente e a breve a rischio di inadeguatezza, l'operazione è ancora del tutto ignota nel quando e anche nel come. Anzi, la società ha comunicato di volersi avvalere di termini più ampi di quelli statuari per l'assemblea che dovrà vararla. Sulle stesse modalità non c'è visibilità: verrà tolto il limite del 2% al possesso delle azioni, parteciperanno le banche che a loro volta ancora devono dare una risposta sulla proroga chiesta dello stand still? A tutto questo aggiungiamo un piano industriale sinora mai illustrato alla redazione, malgrado le ripetute richieste, basato su massicci tagli dei costi e su ricavi stimati piatti in 3 anni, e già, temiamo, ottimistici, visti i primi segnali che arrivano dall'andamento del 2017 e una provvisoria degli incarichi in ruoli chiave, interim sia alla direzione del quotidiano sia alla concessionaria di pubblicità. Un'incertezza che non può protrarsi ancora e che rischia di provocare conseguenze irrimediabili.

Il Cdr del Sole 24 Ore
Il Cdr di Radiocor Plus
Il Cdr di Radio 24