

TORINO



ASCOM
CONFCOMMERCIO
IMPRESE PER L'ITALIA
TORINO E PROVINCIA

BORSINO IMMOBILIARE 2026

TORINO E PROVINCIA

27^A EDIZIONE



1999 - 2026

27ESIMA EDIZIONE DEL BORSINO IMMOBILIARE



BORSINO IMMOBILIARE 2026

INDICE DEGLI ARGOMENTI

BEATRICE PINELLI / SALUTO DEL PRESIDENTE FIMAA TORINO	4
MARIA LUISA COPPA / SALUTO DEL PRESIDENTE ASCOM TORINO	6
CARTA DEI SERVIZI	7
IL MERCATO IMMOBILIARE DEL 2025	8
NOMISMA / LA CONGIUNTURA DEL MERCATO IMMOBILIARE AD INIZIO 2026	14
CREDIT PRIME / INTERVISTA A TRE	18
LISTINO PREZZI DEGLI IMMOBILI / TORINO	22
LISTINO PREZZI DEGLI IMMOBILI / PROVINCIA	38
LISTINO PREZZI DEGLI IMMOBILI / TURISTICO	42
DOTT. STEFANO SPINA / LE LOCAZIONI TURISTICHE	44
AVV. GIUSEPPE BARAVAGLIO / I DIRITTI REALI PARZIALI DI GODIMENTO	46
AVV. FEDERICO CAPPÀ / L'AFFITTO A RISCATTO E LE SUE VARIE FORME	48
DOTT. STEFANO SPINA / REGISTRAZIONE DI ATTI PRIVATI E DEI CONTRATTI PRELIMINARI DI COMPRAVENDITA	50
DOTT. STEFANO SPINA / REGISTRAZIONE DEI CONTRATTI DI LOCAZIONE	56
DOTT. STEFANO SPINA / TABELLE RIEPILOGATIVE DELLE IMPOSTE SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI	61
IL CALCOLO DELLE SUPERFICI IMMOBILIARI	68
IL SISTEMA DEL PREZZO-VALORE	71
TABELLA DELLE CATEGORIE CATASTALI	72
CONSIGLIO DIRETTIVO FIMAA TORINO	74



TUTTE LE EDIZIONI SUL SITO
WWW.FIMAA.TORINO.IT

SALUTO DEL PRESIDENTE

Il 2025 segna un punto di svolta per il mercato immobiliare italiano, che si lascia definitivamente alle spalle le incertezze dei periodi precedenti per abbracciare una fase di solida e strutturata ripresa. Superato il biennio di prudenza dettato dalle fluttuazioni macroeconomiche, il settore ha ritrovato uno slancio vigoroso, sostenuto da una convergenza di fattori favorevoli che hanno riaperto l'interesse di investitori e famiglie.

A livello nazionale, i volumi di compravendita delinquano un quadro di evidente dinamismo: l'anno si è chiuso con un incremento del **6,5% su base annua**, attestandosi sulla quota di circa **767.000 transazioni**. Questa vitalità è l'esito diretto di una rinnovata accessibilità al credito, grazie a tassi di interesse in progressiva riduzione, e di una domanda interna che non solo si è mantenuta resiliente, ma ha spinto i prezzi verso l'alto con una rivalutazione media del **2,2%**.

In questo contesto di generale ottimismo, Torino si è distinta come uno dei motori più performanti del Paese. La città sabauda non si è limitata a seguire l'onda nazionale, ma ha saputo sovraperformare, registrando **un incremento dei prezzi del 3,5%**. Tale risultato testimonia un ritrovato fascino del capoluogo piemontese, capace di declinare la propria offerta abitativa su diversi segmenti di mercato.

L'analisi territoriale rivela una geografia urbana in profonda trasformazione:

LINGOTTO E MIRAFIORI NORD: Si confermano le aree a maggior crescita, beneficiando direttamente degli interventi di rigenerazione urbana e dell'estensione della rete metropolitana, fattori che hanno elevato il valore intrinseco dei quartieri.

SAN PAOLO E SANTA RITA: Queste zone si consolidano come le mete predilette dalle famiglie, grazie a un'offerta di servizi capillare e a una posizione semicentrale che coniuga qualità della vita e praticità.

SAN SALVARIO E VANCHIGLIA: Continuano a esercitare un forte richiamo su studenti e giovani professionisti, alimentando un mercato degli affitti e delle compravendite estremamente dinamico.

BARRIERA DI MILANO: Ha registrato una crescita significativa, trainata da prezzi al metro quadro ancora accessibili che attraggono chi cerca opportunità di primo acquisto o investimento a budget contenuto.

CENTRO STORICO: Pur evidenziando un aumento più moderato, fisiologico a fronte di costi già elevati, rimane l'oggetto del desiderio per i grandi investitori, che vedono nel cuore della città un terreno fertile per operazioni di alto profilo e potenzialità ancora inesprese.

L'attenzione dei consumatori sta convergendo con determinazione verso **l'efficienza energetica**. La "Casa Green" non è più una nicchia di mercato, ma un requisito prioritario dettato sia da una crescente sensibilità etica, sia da una pragmatica necessità di contenimento dei costi di gestione. Tuttavia, emerge una dicotomia complessa: la domanda di abitazioni moderne e sostenibili si scontra con le oggettive difficoltà strutturali nel riqualificare il patrimonio edilizio storico. La sfida dei prossimi anni risiederà proprio nella capacità del settore di mediare tra l'innovazione tecnologica e la conservazione architettonica.

Guardando al prossimo futuro, il **Nuovo Piano Regolatore di Torino** si profila come il principale catalizzatore di cambiamento per il 2026. Lo strumento urbanistico introduce elementi di forte rottura e semplificazione. Tra gli altri:

FLESSIBILITÀ E RIUSO: Il Piano incentiva il recupero dell'esistente e delle aree dismesse, promuovendo una cultura del riuso che limita il consumo di suolo.

PREMIALITÀ VOLUMETRICHE: La possibilità di incrementare le volumetrie o le superfici lorde fino al 20% all'interno della medesima area rappresenta una leva fondamentale per rendere gli interventi di ristrutturazione più sostenibili economicamente e snellire l'iter burocratico.

Il 2025 non è stato solo l'anno della consacrazione di Torino come polo attrattivo, ma ha segnato un momento di profonda trasformazione per l'intera **Area Metropolitana**. Se il capoluogo ha fatto da apripista, la **provincia** ha risposto con una dinamicità altrettanto solida, delineando un mercato a "due velocità" ma con un unico denominatore comune: la ricerca di un equilibrio più sostenibile tra costi, spazi e qualità della vita.

L'anno appena concluso ha confermato come la provincia di Torino non sia più una semplice alternativa "di ripiego" al capoluogo, bensì una scelta strategica consapevole per un numero crescente di famiglie e investitori. Mentre la città ha puntato sulla rigenera-

zione urbana e sul dinamismo dei servizi, il territorio provinciale ha capitalizzato sulla **stabilità dei valori e sull'ampiezza delle superfici abitabili**.

I comuni dell'hinterland torinese hanno registrato un incremento medio dei prezzi del **2%**, un dato che riflette la forte pressione della domanda in uscita dalla città.

Centri come **Moncalieri, Rivoli, Collegno e Settimo Torinese** si confermano i mercati più liquidi. Qui la vicinanza alla rete della metropolitana, o ai suoi futuri prolungamenti, e la capillarità del Servizio Ferroviario Metropolitano hanno reso queste zone dei veri "proseguimenti" del tessuto urbano.

Spostandoci verso la "seconda cintura" e i poli distrettuali di Pinerolo, Ivrea e Susa, la crescita dei prezzi è stata più contenuta, attestandosi intorno al **1,7%**.

In queste aree il mercato è stato trainato dalla domanda di immobili indipendenti o semindipendenti. La possibilità di acquistare superfici ampie, oltre i 100 mq, con pertinenze esterne a prezzi decisamente calmierati ha attratto giovani coppie per le quali il centro città risultava ormai proibitivo.

Inoltre la provincia è diventata il laboratorio ideale per le Case Green. Grazie a costi di acquisto iniziali più bassi rispetto al centro, molti acquirenti hanno potuto destinare una quota maggiore del capitale alla riqualificazione energetica, sfruttando l'efficienza come leva di risparmio a lungo termine.

Per quanto riguarda il turistico se Torino ha vissuto un 2025 all'insegna della rigenerazione, l'Alta Valle di Susa ha risposto con un mercato caratterizzato da

stabilità nei valori e vivacità nella domanda. Le località della "Vialattea" e il polo di Bardonecchia hanno confermato il loro status di "top destination", attirando non solo il bacino torinese e lombardo, ma anche una quota crescente di capitali stranieri, in particolare francesi e nord-europei.

Se da un lato i dati interni ci restituiscono un mercato in salute e una Torino protagonista, non possiamo ignorare le complessità del quadro geopolitico mondiale. Le tensioni internazionali e i conflitti in corso proiettano inevitabilmente ombre sull'economia globale. La nostra analisi si conclude con l'auspicio che la diplomazia possa prevalere, conducendo a una stabilità necessaria non solo per la serenità dei mercati, ma per una crescita sociale ed economica duratura. Solo in un contesto di distensione sarà possibile pianificare il futuro con quella fiducia che il mercato immobiliare, oggi più che mai, dimostra di meritare.

Il lavoro è terminato e spero sia utile non solo a noi Agenti immobiliari ma anche a tutte le persone e ai Professionisti che vogliono conoscere il valore di un immobile. Voglio ringraziare tutti quanti hanno reso possibile anche quest'anno la realizzazione di questo Borsino in primis Lucia Tresso e Daniele Zago, e poi i nostri Consulenti, il Consiglio Direttivo e i Colleghi che hanno contribuito. È il primo anno che mi vede con la duplice funzione di responsabile del Borsino e di Presidente della Fimaa; per questo un mio grazie particolare va a Franco Dall'Aglio per il lavoro svolto in tutti questi anni.

Beatrice Pinelli
Presidente FIMAA Torino



SALUTO DEL PRESIDENTE ASCOM TORINO

Il Borsino Immobiliare FIMAA Torino rappresenta da anni uno strumento prezioso per comprendere l'evoluzione del mercato immobiliare e, più in generale, le trasformazioni economiche e sociali del nostro territorio. È un termometro che misura la salute economica della città.

I dati raccolti in questa edizione raccontano una Torino dinamica, attrattiva e in continua evoluzione. Un territorio che continua a investire sulla propria capacità di rigenerarsi, valorizzare i quartieri e creare nuove opportunità per famiglie, professionisti e imprese. Ma è anche un importante osservatorio dell'area metropolitana, con le sue cittadine, le colline e le montagne, dove il mercato immobiliare sta assumendo anche una funzione turistica, oltre a sostenere il ripopolamento di alcuni territori.

Il valore di una città è più complesso delle sole quotazioni o del numero delle compravendite. Si misura anche dalla qualità dei servizi, dalla presenza del commercio, dalla sicurezza, dalla mobilità, dalla capacità di rendere vivi i propri quartieri. E i due mondi — commercio e immobiliare — sono più intrecciati di quanto si pensi: dove le attività commerciali sono aperte e vitali il valore degli immobili sale. Viceversa, dove i negozi chiudono, si trasformano in alloggi turistici o vengono convertiti in garage, il valore scende e la qualità urbana si deteriora. Non è una percezione: è un dato misurabile, documentato dall'Osservatorio FIMAA.

Le opportunità ci sono, come dimostra la scelta di molti professionisti che lavorano altrove — anche a Milano — di vivere a Torino attratti dalla qualità urbana, dalla bellezza e dai prezzi ancora accessibili. Questa nuova domanda, però, si consolida solo se la città mantiene ciò che la rende desiderabile: quartieri vivi, servizi di prossimità, un commercio diffuso che ne preserva l'identità. Perdere quel tessuto significherebbe dilapidare proprio il patrimonio che oggi ci rende attrattivi.

È per questo che il nuovo Piano Regolatore non è solo una questione tecnica, ma una scelta strategica. Abbiamo chiesto con forza di fermare la conversione dei negozi sfitti in abitazioni, lo abbiamo portato nei tavoli istituzionali e lo abbiamo detto chiaramente all'assessore all'Urbanistica del Comune di Torino, Paolo Mazzoleni, che ha riconosciuto pubblicamente questa necessità recependola nel percorso di formazione del Piano. Ma non abbasseremo la guardia: continueremo a vigilare.

Torino ha tutte le condizioni per diventare un modello di come commercio e pianificazione urbana si rafforzano a vicenda. Come Ascom, continueremo a essere una voce forte e concreta per indicare la rotta e tenere alta l'attenzione su ciò che serve davvero alla città.

Desidero ringraziare FIMAA Torino, la presidente Beatrice Pinelli e tutti gli agenti immobiliari che contribuiscono con professionalità e rigore alla raccolta dei dati che rendono questo Borsino uno strumento autorevole per l'intera comunità economica torinese.



Maria Luisa Coppa
Presidente ASCOM TORINO



VANTAGGI E SERVIZI

IN ESCLUSIVA PER GLI ASSOCIATI FIMAA TORINO

Un mondo di opportunità e supporto professionale

OLTRE 900 COLLEGHI ASSOCIATI NELLA PROVINCIA DI TORINO

COINVOLGIMENTO ISTITUZIONALE E SINERGIE STRATEGICHE

Collaboriamo attivamente con Agenzia delle Entrate, Ordini professionali, Associazioni di Proprietari, Inquilini e Consumatori. Partecipiamo all'Osservatorio Immobiliare (OMI) e al progetto DUC dell'Ascom Torino. Gestiamo relazioni con il Comune di Torino, la CCIAA e l'UNIONCAMERE Piemonte. Inoltre, attraverso FORTER/Ascom, offriamo corsi abilitanti per l'attività di Agente Immobiliare con docenti altamente qualificati

POLIZZA ASSICURATIVA INCLUSA

Polizza RC professionale obbligatoria in convenzione con Italiana Assicurazioni, del Gruppo Reale Mutua, inclusa nella quota associativa

FORMAZIONE E INFORMAZIONE A PORTATA DI MANO

I consulenti altamente qualificati del Centro Studi conducono corsi di aggiornamento gratuiti sui temi principali del settore immobiliare. Offriamo la possibilità di ricevere consulenza verbale gratuita su aspetti legali, fiscali o tecnici. Inviame regolarmente circolari informative che coprono tutti gli aggiornamenti normativi, fiscali e sui vari adempimenti

MODULISTICA E CONTRATTI

Forniamo formulari per la mediazione immobiliare preparati dai nostri consulenti, la modulistica per gli adempimenti Privacy e Antiriciclaggio, i modelli di contratto per la locazione e altro ancora

PORTALE FIMAATORINO.IT

Sito web ricco di contenuti sempre aggiornato con le ultime novità sulla mediazione. Area riservata a disposizione degli associati.

VISURA-EXPRESS & CASA-EXPRESS

Offriamo servizi per visure ipotecarie, catastali e camerali, planimetrie catastali e colorate, registrazione di contratti e pratiche telematiche

PARTNERSHIP E CONVENZIONI

Collaboriamo con svariati partner leader nel settore. Gli Associati hanno accesso a tutte le convenzioni locali e nazionali di Ascom e Confcommercio

CONVEGNI, RIUNIONI, EVENTI

Per rimanere aggiornati e condividere esperienze con i colleghi

STAFF DI SEGRETERIA DEDICATO

A disposizione come primo punto di riferimento

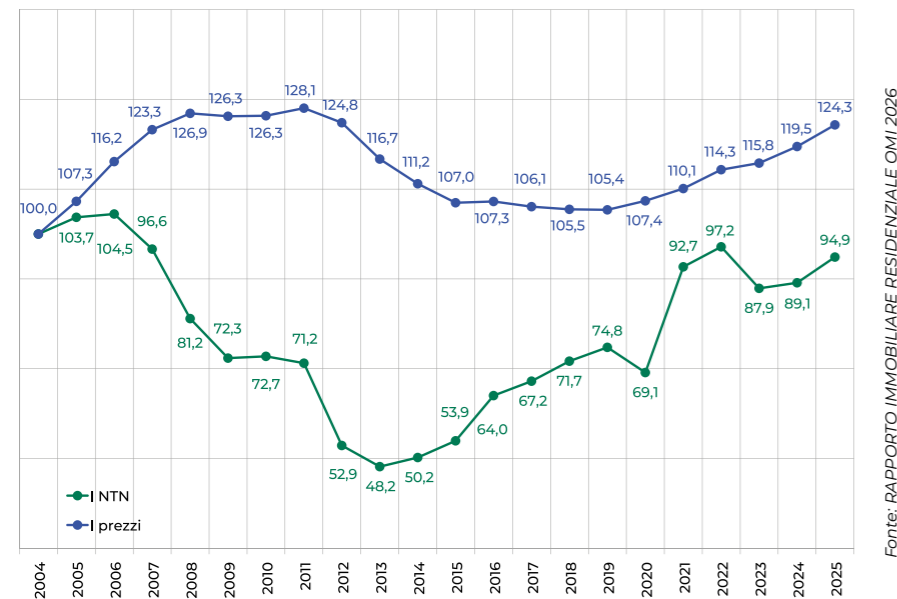


SCOPRI DI PIÙ SU FIMAATORINO.IT

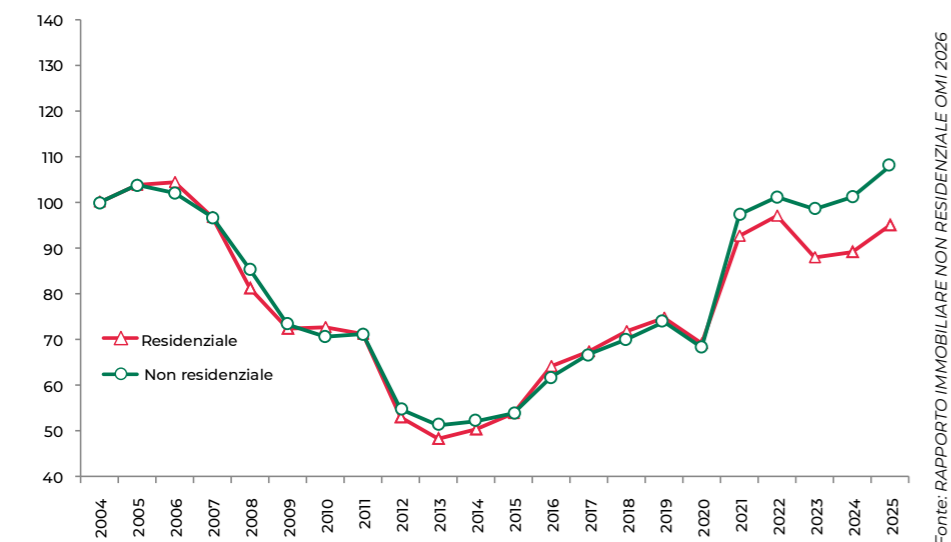
IL MERCATO IMMOBILIARE DEL 2025

ITALIA

INDICE NTN E QUOTAZIONI DELLE COMPRASSENTITE DI ABITAZIONI DAL 2004



INDICE NTN NAZIONALE DELLE COMPRASSENTITE NON RESIDENZIALI DAL 2004



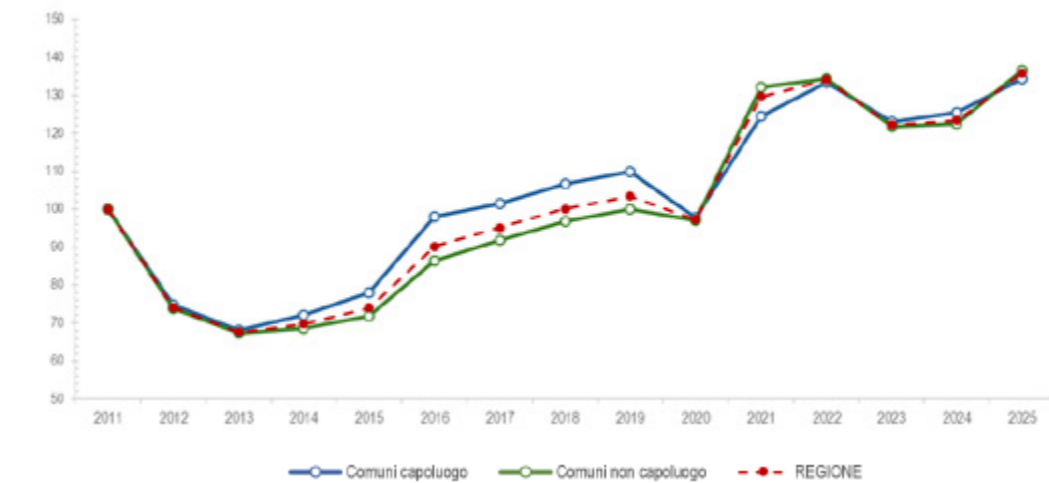
RESIDENZIALE. Nel 2025, in Italia (esclusi i comuni con sistema tavolare), le compravendite di abitazioni hanno raggiunto quota **766.757**, segnando un aumento del 6,4% rispetto al 2024. La crescita è stata più marcata nel Nord Ovest (+8,0%), seguita da Centro (+7,0%), Isole (+6,8%) e Nord Est (+6,4%), mentre il Sud ha registrato un incremento del +2,5%. Contestualmente, i prezzi delle abitazioni sono cresciuti del 4,0% su base annua.

NON RESIDENZIALE. Nel 2025 il mercato immobiliare non residenziale ha registrato una crescita del **4,9%** rispetto al 2024. Il comparto terziario-commerciale è aumentato del **7,3%**, mentre il settore produttivo ha segnato un incremento dell'**1,0%**. Tra le principali tipologie immobiliari, gli uffici sono cresciuti del **3,2%**, i negozi e laboratori del **7,0%** e il comparto produttivo dell'**1,0%**.

MERCATO IMMOBILIARE

PIEMONTE

NUMERO INDICE NTN PER INTERA REGIONE, COMUNI CAPOLUOGO E COMUNI NON CAPOLUOGO



Nel 2025, in Piemonte si sono registrate **70.932 transazioni**, con un incremento del 10,1% rispetto al 2024. L'andamento è stato positivo in tutte le province della regione, con gli aumenti più significativi a **Alessandria (+14,8%)**, **Novara (+14,0%)** e **Vercelli (+12,0%)**. Crescite superiori alla media regionale si registrano anche a **Cuneo (+10,4%)**, mentre la provincia di **Torino (+9,2%)** concentra oltre la metà delle compravendite regionali (**53,3%** del totale). L'IMI regionale si attesta al **2,53%**, in aumento di **0,23 punti percentuali** rispetto al 2024.

Le quotazioni medie restano pressoché invariate rispetto all'anno precedente: **1.827 €/mq nei capoluoghi (+0,3%)** e **988 €/mq nei comuni non capoluogo (-0,2%)**.

Anche il comparto **non residenziale** evidenzia dinamiche differenziate: crescono sensibilmente le compravendite di **uffici (+25,5%)** e di depositi e **autorimesse (+17,3%)**, mentre si mantiene sostanzialmente stabile il mercato di **negozi e laboratori (-0,1%)**. In lieve flessione il comparto **produttivo (-7,4%)**.

AGENTPRICING

AL TUO SERVIZIO, SEMPRE.

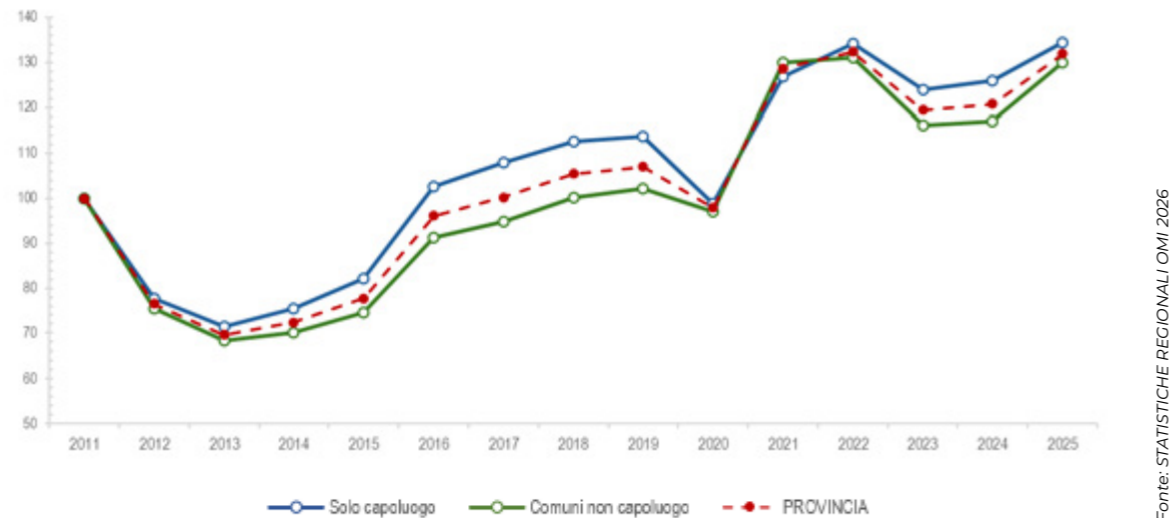
LA TUA VALUTAZIONE PROFESSIONALE PER IMMOBILI RESIDENZIALI E COMMERCIALI

Prenota una dimostrazione su www.agentpricing.com

MERCATO IMMOBILIARE

CITTÀ METROPOLITANA DI TORINO

INDICE NTN RESIDENZIALI PER INTERA PROVINCIA, CAPOLUOGO E COMUNI NON CAPOLUOGO



Nel 2025, nella Città Metropolitana di Torino si sono registrate **37.793 transazioni**, con un incremento del **9,2%** rispetto al 2024. L'andamento è stato diffusamente positivo in tutto il territorio: particolarmente rilevanti gli aumenti nella **Zona Collinare (+14,9%)**, nel **Canavese (+14,0%)**, nella **Cintura Sud (+13,7%)**, nella **Cintura Nord (+13,3%)** e nell'**Eporediese (+13,1%)**. Positivi anche gli andamenti della **Bassa Val Susa (+12,9%)**, della **Val Sangone (+11,6%)**, dell'**Area Sciistica (+10,5%)** e del **Comune di Torino (+6,8%)**.

Le quotazioni mostrano una crescita moderata: a livello provinciale si registra un incremento medio dello **0,9%**, mentre nel Comune di Torino l'aumento raggiunge circa l'**1,4%**, confermando la stabilità e l'attrattività del mercato immobiliare torinese.

Anche il comparto non residenziale evidenzia un andamento positivo: crescono le compravendite di **uffici (+25,4%)**, **negozi e laboratori (+11,0%)** e **depositi commerciali e autorimesse (+8,2%)**, mentre il settore produttivo registra un incremento più contenuto (**+2,5%**). Particolarmente dinamico il mercato degli uffici nel Capoluogo di Torino, dove le transazioni aumentano del **28,3%** rispetto al 2024.

PESO DELLE COMPRAVENDITE 2025 TRA CAPOLUOGO E RESTO DELLA PROVINCIA

Le compravendite di uffici e negozi risultano concentrate prevalentemente nel capoluogo, mentre il comparto produttivo si sviluppa quasi esclusivamente nei comuni della provincia. Il mercato residenziale mantiene invece una distribuzione più equilibrata tra Torino e il resto del territorio metropolitano.

CATEGORIA	TORINO CITTÀ	RESTO PROVINCIA
Residenziale	42,7%	57,3%
Box	31,8%	68,2%
Uffici	61,6%	38,4%
Negozi / laboratori	60,1%	39,9%
Produttivo	17,0%	83,0%

PIEMONTE VS CITTÀ METROPOLITANA DI TORINO | VARIAZIONE NTN 2025/2024

Il confronto tra il dato regionale e quello della Città Metropolitana di Torino evidenzia una maggiore vivacità del mercato torinese nei comparti commerciale e produttivo.

In particolare, mentre in Piemonte le compravendite di negozi e laboratori risultano sostanzialmente stabili e il comparto produttivo è in flessione, nel territorio torinese entrambi i segmenti mostrano una crescita positiva.

La ripresa del mercato degli uffici appare invece diffusa e omogenea sia a livello provinciale sia regionale.

CATEGORIA	PIEMONTE	TORINO
Residenziale	+10,1%	+9,2%
Uffici	+25,5%	+25,4%
Negozi / laboratori	-0,1%	+11,0%
Depositi commerciali / autorimesse	+17,3%	+8,2%
Produttivo	-7,4%	+2,5%

NTN 2025 - NUMERO TRANSAZIONI NORMALIZZATE

(Fonti: OMI 2026 ed elaborazioni FIMAA Torino su dati Agenzia delle Entrate)

CATEGORIA	CITTÀ METROPOLITANA	TORINO	NON CAPOLUOGO
Residenziale	37.793 (+9,2%)	16.151 (+6,8%)	21.642 (+11,1%)
Box	22.402 (+14,2%)	7.114 (+19,9%)	15.288 (+11,8%)
Uffici	529 (+25,4%)	326 (+28,3%)	203 (+20,8%)
Negozi / laboratori	2.202 (+11,0%)	1.324 (+3,0%)	878 (+25,6%)
Depositi commerciali / autorimesse	3.764 (+8,2%)	591 (+12,1%)	3.174 (+7,6%)
Produttivo	865 (+2,5%)	147 (+19,5%)	718 (-0,4%)

TERRITORIO E DATI DEMOGRAFICI 2024/2025

(fonti: COMUNE di TORINO, ISTAT, URBISTAT)

Torino registra una lieve crescita della popolazione residente (+1,6%), mentre l'area metropolitana rimane sostanzialmente stabile (-0,1%). La presenza straniera continua a rappresentare una componente rilevante della popolazione residente, in particolare nel capoluogo (16,1%). Prosegue il progressivo invecchiamento della popolazione e aumenta il peso delle famiglie composte da una sola persona.

	CITTÀ METROPOLITANA	CAPOLUOGO	NON CAPOLUOGO
Superficie (Kmq)	6.827	130	6.697
Popolazione (n°)	2.197.000 (-0,1%)	855.654 (+1,6%)	1.341.346 (-1,1%)
Densità Abitativa (Abitanti/Kmq)	322	6.582	200
Famiglie (n°)	1.050.000	440.429	609.571
Maschi	48 %	48,2%	48%
Femmine	52 %	51,8%	52%
Stranieri	10,4%	16,1%	6,8%
Età Media (anni)	47	47,1	48



SOLO UN MEDIATORE IN REGOLA
PUÒ ESERCITARE

STOP ALL'ILLEGALITÀ



SOLO UN AGENTE IMMOBILIARE HA DIRITTO AL COMPENSO!

Un compenso pagato ad un abusivo
può essere recuperato!



LA TUA CASA È UN BENE PREZIOSO.

Rivolgiti sempre a un professionista regolarmente
iscritto alla Camera di Commercio.



UNA BUONA VENDITA E UN BUON ACQUISTO NASCONO DA UNA CORRETTA VALUTAZIONE.

Per questo affidati solo a un esperto regolarmente
iscritto alla **F.I.M.A.A.** la più grande Federazione
italiana di Agenti d'Affari

NOMISMA

LA CONGIUNTURA DEL MERCATO IMMOBILIARE AD INIZIO 2026

EVOLUZIONE DEI FONDAMENTALI MACROECONOMICI E PERFORMANCE DEL REAL ESTATE ITALIANO

Negli ultimi anni l'economia globale si è mossa dentro un orizzonte instabile, segnato da shock energetici, tensioni geopolitiche e un'inflazione che, pur rallentando, ha eroso il potere d'acquisto delle famiglie e ha fatto crescere i costi di produzione.

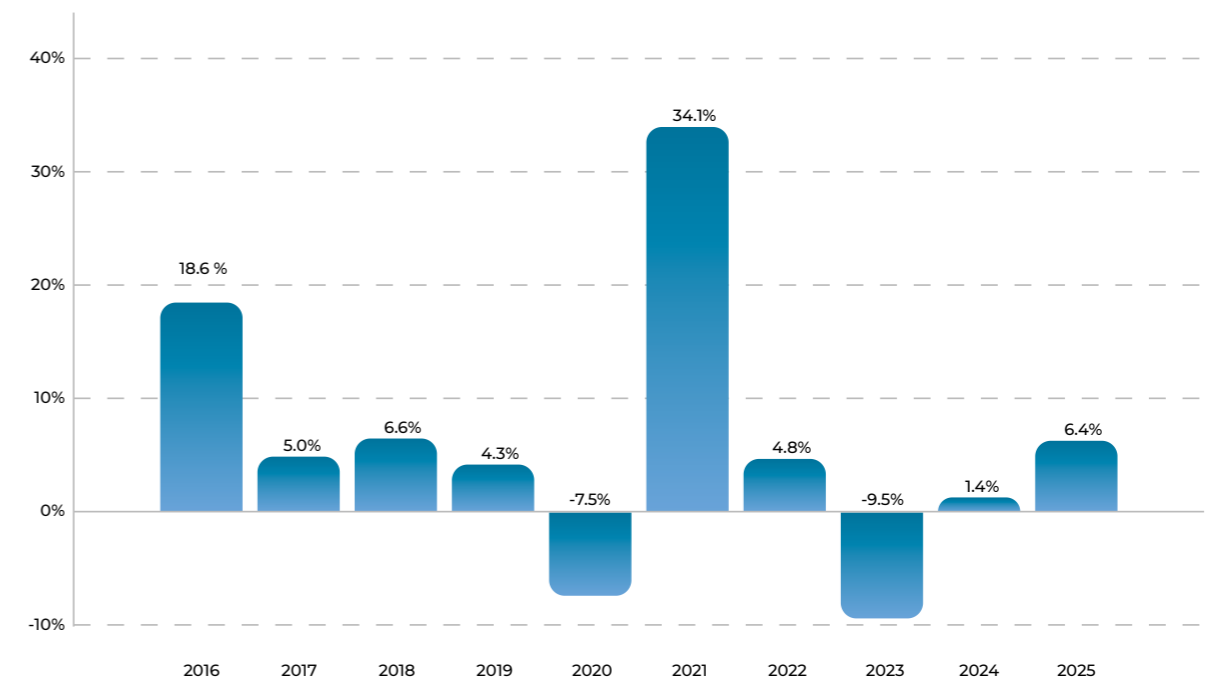
Il risultato è un'economia in cui pressioni di breve periodo e timori di medio periodo si sommano, rallentando la domanda interna. Nel breve periodo, il fattore che incide con maggiore immediatezza è l'aumento strutturale dei prezzi dell'energia e delle materie prime, mentre nel medio periodo il fattore determinante è l'incertezza economica nel suo complesso.

L'osservazione congiunta di inflazione, tassi di interesse sui mutui e dinamica delle compravendite nel periodo 2022-2025, caratterizzato dallo shock energetico e geopolitico legato alla guerra in Ucraina, consente di delineare uno scenario interpretativo di come le stesse variabili potrebbero reagire oggi in presenza di shock analoghi.

L'evidenza empirica raccolta nel periodo 2022-2025 offre un quadro di come inflazione, tassi di interesse e mercato immobiliare reagiscano a uno shock improvviso come quello generato dalla guerra in Ucraina. In quei mesi, l'impennata dei prezzi energetici ha spinto l'inflazione su livelli eccezionalmente elevati, costringendo la BCE a una stretta monetaria rapida e intensa. L'aumento dei tassi sui mutui ha avuto un impatto quasi immediato sulla domanda di abitazioni, con un crollo delle compravendite che ha seguito

FIGURA 1

ITALIA - COMPRAVENDITE RESIDENZIALI IN ITALIA NEGLI ULTIMI 10 ANNI (VARIAZIONI % ANNUE)



Fonte: elaborazioni su dati Agenzia delle Entrate

di pochi trimestri il picco dei tassi. Quando l'inflazione ha iniziato a rientrare e i tassi si sono stabilizzati, il mercato immobiliare ha mostrato segnali di recupero.

Da ciò si evince come il mercato residenziale italiano sia strutturalmente dipendente dal costo del credito e quanto reagisca in modo amplificato ai cambiamenti del contesto macroeconomico. Alla luce delle nuove tensioni geopolitiche ed economiche innescate dalla crisi nel Golfo Persico ci potremmo trovare di fronte ad una dinamica simile, con l'inflazione a fare da impulso iniziale, la politica monetaria a reagire e il mercato immobiliare a rispondere con un certo ritardo.

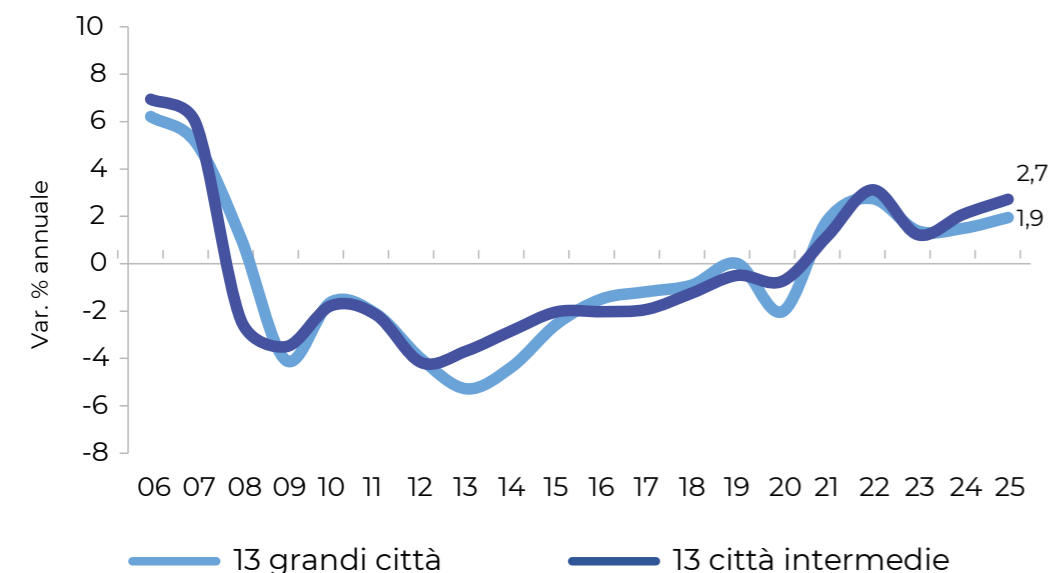
MERCATO RESIDENZIALE

Nel 2025 il mercato residenziale italiano ha ulteriormente rafforzato la dinamica positiva avviata nel 2024, consolidando il recupero successivo alla contrazione registrata nel 2023. Sul piano strutturale emerge con crescente evidenza la continua espansione della domanda, a fronte di una contrazione dell'offerta, sia nel comparto della compravendita che in quello della locazione.

Un possibile segnale di rallentamento nel corso del 2026, a prescindere dall'evoluzione del quadro macroeconomico, è rappresentato dalla flessione delle compravendite osservata nel quarto trimestre del 2025 nei soli comuni capoluogo (-1,7% su base annua). Negli ultimi anni, infatti, i cambi di fase del mercato nazionale sono stati spesso anticipati proprio dall'andamento dei principali centri urbani.

FIGURA 2

PREZZI MEDI NEL COMPARTO RESIDENZIALE - ABITAZIONI USATE (VARIAZIONI % ANNUALI)



Fonte: Nomisma

I mercati immobiliari maggiormente urbanizzati e caratterizzati da più elevata attrattività tendono, inoltre, ad amplificare i cicli di mercato: registrano crescite più sostenute nelle fasi espansive, ma anche contrazioni più marcate nei periodi di rallentamento. I mercati secondari mostrano invece una traiettoria generalmente più stabile, sostenuta soprattutto dalla domanda di famiglie e lavoratori orientati verso soluzioni più accessibili e dotate di maggiore disponibilità di spazio.

A queste dinamiche strutturali si aggiungono infine fattori esogeni, in particolare le persistenti tensioni geopolitiche internazionali, che potrebbero contribuire a riaccendere pressioni inflazionistiche e incidere ulteriormente sull'evoluzione del mercato nel prossimo futuro.

Anche sul fronte dei valori, il comparto residenziale continua a registrare una crescita dei prezzi medi pari al 2,7% nelle città di dimensione intermedia e all'1,9% nei mercati maggiori (fig. 2). Il mercato continua a premiare il prodotto di nuova costruzione, dove la dinamica dei prezzi resta più favorevole rispetto all'usato, grazie a standard qualitativi superiori, migliore efficienza energetica e più elevata capacità di assorbire l'incremento dei costi di costruzione.

Permane infine un'elevata liquidità del mercato, favorita da tempi di assorbimento contenuti, riduzione degli sconti in fase di trattativa e da uno squilibrio strutturale tra una domanda ancora robusta e un'offerta disponibile che permane limitata, soprattutto nei segmenti qualitativamente più performanti.

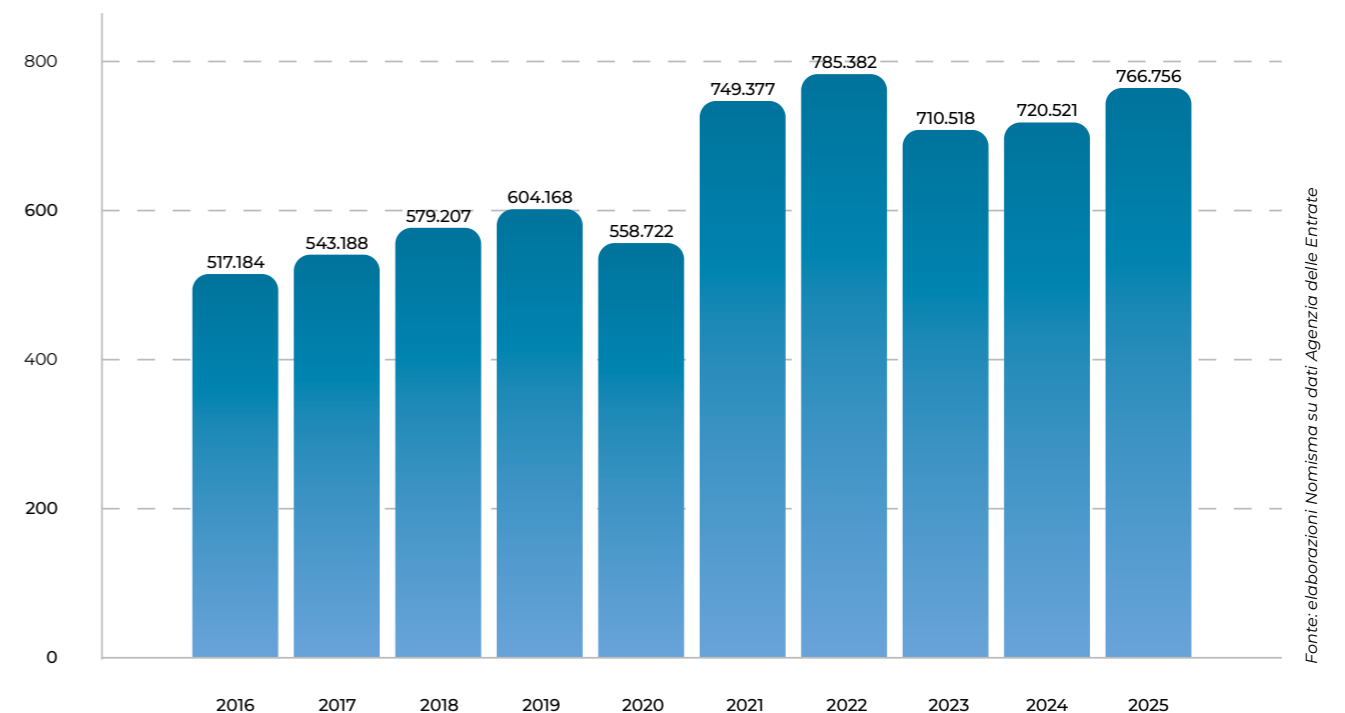
Più nel dettaglio, in Italia nel 2025 sono state registrate 766.756 transazioni, in crescita del 6,4% annuo (fig. 3). La crescita, seppur lieve, ha confermato lo scenario espansivo previsto, a confronto con il timido risultato del 2024 (+1,4%) e a quello pesantemente negativo del 2023 (-9,5%), quando gli elevati livelli dei tassi sui mutui, derivanti dalla politica monetaria restrittiva, avevano frenato le compravendite.

I volumi transati si collocano su livelli tra i più elevati dell'ultimo decennio, inferiori unicamente al picco registrato nel 2022, anno eccezionale sostenuto dal

rimbalzo post-pandemico e da condizioni di finanziamento ancora particolarmente favorevoli. Nel corso del 2025, il risultato annuo positivo si è delineato con intensità differenti tra i due semestri: il primo ha evidenziato una marcata accelerazione (+9,3%), mentre il secondo ha mostrato una dinamica più moderata, pur mantenendosi in territorio espansivo (+3,8%). In ottica di confronto territoriale, l'incremento delle compravendite è risultato più intenso nel resto della provincia (+6,9%) rispetto ai capoluoghi (+5,4%).

FIGURA 3

COMPRAVENDITE RESIDENZIALI IN ITALIA NEGLI ULTIMI 10 ANNI (NUMERO)



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Agenzia delle Entrate

IL RICORSO AL CREDITO

Nel triennio 2023-2025 il mercato immobiliare italiano ha visto un graduale ricorso al credito da parte delle famiglie. La quota di acquisti finanziati tramite mutuo è salita dal 40,1% del 2023 al 41,7% del 2024, fino a raggiungere il 45,9% nel 2025. Si tratta di livelli ancora inferiori rispetto al periodo pre-Covid, quando la quota sfiorava il 51%, perché l'aumento dei tassi di interesse degli ultimi anni ha progressivamente ridotto il peso degli acquisti con mutuo, favorendo invece l'utilizzo della liquidità disponibile.

Dopo anni di incertezza, molte famiglie hanno cominciato a considerare il mutuo non come un rischio, ma come uno strumento in grado di rendere

possibile un progetto di vita. Parallelamente, la quota di acquisti senza ricorso al credito si è ridotta, scendendo al 54,1%: un segnale evidente di come la spinta all'autofinanziamento – particolarmente intensa negli anni più recenti – stia progressivamente affievolendosi.

Il 2025 riflette con chiarezza questa evoluzione. Nei primi mesi dell'anno, il mercato ha registrato una crescita sostenuta: le compravendite sono aumentate in misura significativa, trainate soprattutto dalla componente finanziata. Ne emerge l'immagine di un settore fortemente sostenuto dalla leva creditizia: quando i mutui riprendono slancio, l'intero mercato torna a muoversi con decisione.

TAVOLA 1

COMPRAVENDITE RESIDENZIALI PER TERRITORIO: CAPOLUOGHI VS RESTO DELLA PROVINCIA (DATI ANNUALI IN VALORE ASSOLUTO, QUOTA % SUL TOTALE, E VARIAZIONE % ANNUA; 2025)

ANNO	CAPOLUOGHI	RESTO DELLA PROVINCIA*	TOTALE ITALIA
Numero di compravendite			
2023	221.422	489.096	710.518
2024	224.564	495.957	720.521
2025	236.723	530.033	766.756
Variazioni % annue			
2024/23	+1,4%	+1,4%	+1,4%
2025/24	+5,4%	+6,9%	+6,4%
Quota % sul totale			
2023	31,16%	68,84%	100,0%
2024	31,17%	68,83%	100,0%
2025	30,87%	69,13%	100,0%

* Resto della Città metropolitana/Provincia

Il percorso, tuttavia, non è stato lineare. Dopo un avvio dinamico, il mercato ha mostrato segnali di rallentamento: nel terzo trimestre la crescita complessiva si è attenuata, fino a sfiorare l'arresto nell'ultima parte dell'anno. In particolare, la componente degli acquisti senza mutuo evidenzia una maggiore fragilità: dopo un lieve recupero nei mesi estivi, si chiude con una contrazione significativa (-4,8%).

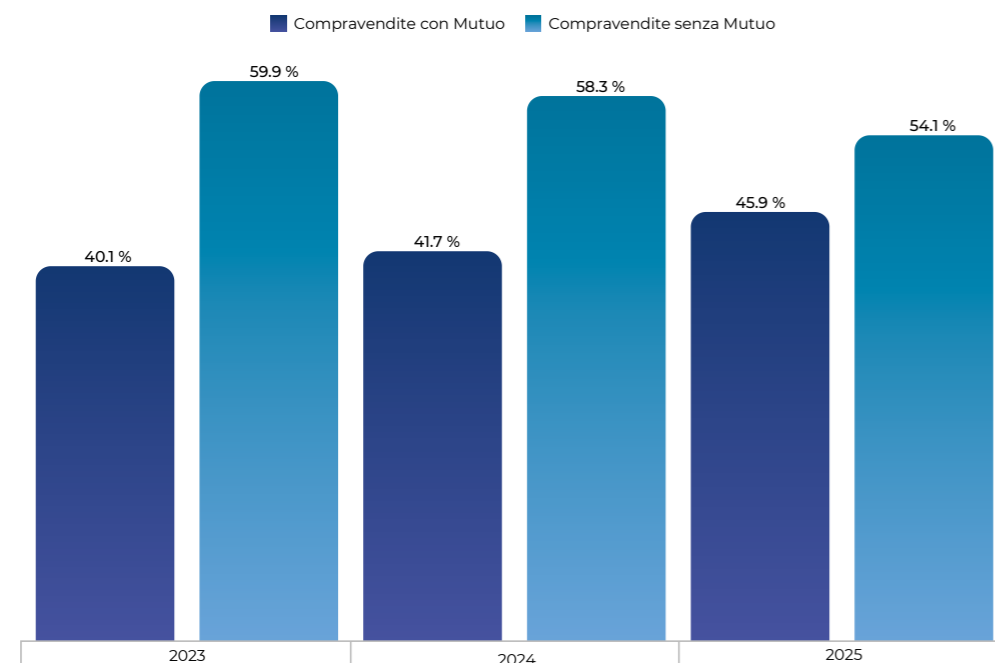
Questo andamento riflette una cautela crescente tra

le famiglie che acquistano con risorse proprie, probabilmente influenzata dall'aumento dei prezzi, da un lieve rialzo del costo del credito e da una maggiore attenzione alla gestione della liquidità. In questo contesto, mentre la domanda sostenuta dal credito continua a rappresentare il principale motore del settore, quella non finanziata si muove con maggiore prudenza, contribuendo a rendere il quadro complessivo più disomogeneo.

Fonte: Agenzia delle Entrate

FIGURA 4

QUOTA DI MERCATO DEGLI ACQUISTI EFFETTUATI DA PERSONE FISICHE CON E SENZA IL RICORSO AL MUTUO NEGLI ANNI 2023-2025 (IN %)



CLIMA DI FIDUCIA PER IL 2026

Nel complesso, i primi mesi del 2026 hanno evidenziato un mercato residenziale sempre più polarizzato, con domanda in crescita e offerta in contrazione, e un comparto non residenziale ancora in difficoltà, segnato da un eccesso di spazi e da una domanda debole che rallenta il riequilibrio del settore.

Il clima di fiducia del comparto residenziale conferma un mercato ancora dinamico, ma caratterizzato da un crescente squilibrio tra domanda e offerta. Le nuove rilevazioni mostrano un peggioramento significativo della disponibilità di immobili, sia in vendita sia in locazione, mentre la domanda continua a rafforzarsi. Il risultato è un mercato che vede la di-

sponibilità di abitazioni in vendita o in locazione, in calo, e una competizione crescente sugli immobili di qualità.

In particolare, la dinamica è ancora più marcata nel segmento della locazione, dove la pressione abitativa continua ad aumentare: l'offerta, già ridotta nel 2025, scende ulteriormente, mentre la domanda raggiunge livelli eccezionalmente elevati. Questo quadro accentua ulteriormente le tensioni sui canoni, in un contesto in cui la disponibilità di immobili si riduce e la domanda continua ad espandersi.

I MERCATI ITALIANI MONITORATI DALL'OSSERVATORIO IMMOBILIARE DI NOMISMA

13 GRANDI MERCATI

Bari - Bologna - Cagliari - Catania - Firenze - Genova - Milano - Napoli - Padova - Palermo - Roma - Torino - Venezia

13 MERCATI INTERMEDI

Ancona - Bergamo - Brescia - Livorno - Messina - Modena - Novara - Parma - Perugia
Salerno - Taranto - Trieste - Verona

Nomisma

Chiara Pelizzoni

Senior project manager
Osservatorio Immobiliare di Nomisma



INTERVISTA A TRE

“SILVIO, CI RITROVIAMO QUI A TORINO DOPO UN ANNO IMPORTANTE PER LA SOCIETÀ. UN ANNO FA PARLAVAMO DI PROSPETTIVE. QUANTO È CAMBIATA CREDIT PRIME E CHE SITUAZIONE STATE VEDENDO OGGI IL PIEMONTE?”

SILVIO VARANO | CEO CREDIT PRIME: La situazione è cambiata profondamente. Credit Prime ha intrapreso un percorso di crescita significativo, consolidandosi progressivamente sia dal punto di vista organizzativo che sotto il profilo della presenza territoriale. Oggi possiamo definirci una realtà dinamica, strutturata e sempre più rilevante nel panorama nazionale della mediazione creditizia.

Il Piemonte, in particolare, sta attraversando una fase di grande interesse, in linea con i segnali di un mercato immobiliare dinamico e in continua evoluzione anche nei primi mesi del 2026. I primi dati evidenziano infatti una crescita della domanda nel comparto delle compravendite pari al +6,4% rispetto al 2025, mentre il mercato delle locazioni mostra un lieve rallentamento. Parallelamente, anche nel settore della mediazione creditizia abbiamo registrato un incremento dell'intermediato in termini di volumi erogati.

Torino rappresenta per noi un punto strategico e un tassello fondamentale nel nostro percorso di sviluppo. È una città viva, dinamica, caratterizzata da una domanda sempre più presente e da un mercato che continua a dimostrare grande capacità di reazione. Nonostante l'aumento dei valori immobiliari in termini di euro al metro quadrato, la pressione della domanda nelle compravendite continua infatti a crescere, con un incremento che supera l'11,9%.

Il contesto piemontese riflette perfettamente quello che stiamo osservando anche su scala nazionale. I numeri confermano una progressiva ripresa ed espansione del mercato immobiliare italiano: rispetto al 2025, la domanda di acquisto di immobili è aumentata in maniera significativa, con una crescita delle richieste di finanziamento superiore al +19% e un incremento delle erogazioni di credito alle famiglie che supera il +30%.

Si tratta di indicatori molto importanti, che dimostrano come il mercato stia acquisendo maggiore solidità e stabilità, sostenuto dalla rinnovata fiducia delle famiglie e da una crescente volontà di investire nel progetto casa. Anche le previsioni per il 2026

restano positive: nonostante un aumento stimato dei prezzi degli immobili intorno al +3%, il mercato continua a mostrare segnali di forza e prospettive di crescita concrete.

“QUAL È STATO IL VERO FATTORE CHE HA CONTRIBUITO AL CONSOLIDAMENTO DI CREDIT PRIME?”

SILVIO VARANO | CEO CREDIT PRIME: Le persone. Abbiamo costruito una squadra composta da professionisti preparati, presenti sul territorio e capaci di accompagnare il cliente in una delle scelte più importanti della sua vita: l'acquisto della casa.

Per noi il cliente rappresenta il centro di tutto il percorso consulenziale. Siamo consapevoli che acquistare un immobile non significhi semplicemente comprare una casa, ma realizzare un progetto di vita, fatto di sacrifici, obiettivi, stabilità e costruzione del futuro familiare.

Per questo motivo scegliamo di essere presenti in ogni fase del percorso, dalla prima consulenza fino alla conclusione dell'operazione, affiancando il cliente con trasparenza, attenzione e supporto costante. Il nostro obiettivo non è soltanto trovare una soluzione finanziaria, ma costruire un rapporto di fiducia duraturo, basato su professionalità, ascolto e qualità del servizio.

Oggi possiamo affermare di essere tra le realtà più solide e in maggiore crescita nel panorama della mediazione creditizia nazionale. È un risultato costruito nel tempo attraverso competenza, organizzazione, investimenti continui nelle persone ed una visione imprenditoriale chiara, mantenendo sempre forte il legame con quei valori che ci hanno permesso di raggiungere i risultati attuali.

La crescita della società è stata accompagnata da entusiasmo, determinazione e da una costante volontà di metterci in gioco, investendo nello sviluppo del team, nella qualità della consulenza e nella presenza sul territorio.

Guardando al futuro, il nostro obiettivo è consolidare ulteriormente la presenza di Credit Prime su scala nazionale, proseguendo un percorso di espansione strutturato, sostenibile e orientato alla qualità. Vogliamo continuare a crescere mantenendo però intatta l'identità che ci contraddistingue: vicinanza al cliente, attenzione concreta alle persone, professio-

nalità e qualità consulenziale. Sono questi i principi che hanno guidato il nostro percorso fino ad oggi e che continueranno a rappresentare il fondamento della nostra crescita futura.”

“DIETRO UNA CRESCITA COSÌ IMPORTANTE C'È ANCHE UNA STRUTTURA FORTE. MELCHIONDA, DA GROUP MANAGER, COSA SIGNIFICA GESTIRE UN TEAM OGGI?”

MICHELE MELCHIONDA | GROUP MANAGER: Significa creare organizzazione, metodo e soprattutto garantire un supporto costante alle persone. In una realtà che cresce rapidamente, il vero valore sta nella capacità di mantenere una visione condivisa, standard qualitativi elevati e una forte identità aziendale.

Lavoriamo quotidianamente in sinergia e, grazie all'impegno di Credit Prime nella formazione continua e nello sviluppo delle competenze, il team consolida ogni giorno professionalità, preparazione e specializzazione. Crediamo infatti che la crescita di una società passi prima di tutto dalla valorizzazione delle persone che ne fanno parte.

La competenza, la concretezza e la capacità di comprendere realmente le esigenze del cliente sono ciò che ci distingue. Il nostro obiettivo è rispondere in modo efficace alle richieste del mercato attraverso soluzioni personalizzate, costruite sulle reali necessità delle persone, accompagnandole con professionalità verso le scelte più adatte ai loro obiettivi.

È questo approccio che ci permette di crescere mantenendo qualità, affidabilità e attenzione al cliente, valori che continuano a rappresentare il fondamento del nostro lavoro

“ALESSIO, TU VIVI MOLTO IL RAPPORTO DIRETTO CON IL CLIENTE. CHE CAMBIAMENTO HAI NOTATO NEGLI ULTIMI ANNI?”

ALESSIO MILONE | GROUP MANAGER: Il cliente arriva oggi con un livello di informazione e consapevolezza maggiore rispetto al passato, ma allo stesso

tempo ricerca chiarezza, affidabilità e un supporto professionale concreto. Per questo il nostro approccio parte dall'ascolto delle sue esigenze e da un'attenta lettura del mercato, con l'obiettivo di accompagnarlo verso soluzioni realmente in linea con i suoi obiettivi e il suo progetto di vita, attraverso un percorso consulenziale trasparente, personalizzato e orientato alla qualità del servizio

Credit Prime ha vissuto una crescita importante, consolidandosi progressivamente nel panorama della mediazione creditizia nazionale, senza però perdere l'approccio umano che da sempre rappresenta uno dei nostri valori fondamentali. Dietro i risultati, i numeri e l'espansione della società ci sono persone reali: professionisti, preparati e focalizzati ogni giorno sulla qualità del servizio e sull'attenzione al cliente.

In una realtà in continua evoluzione come la nostra, il lavoro di squadra ricopre un ruolo centrale e strategico. La crescita non è mai il risultato del singolo, ma il frutto di un gruppo di persone che condivide visione, obiettivi, mentalità e metodo di lavoro. È proprio questa sinergia che ci permette di affrontare il mercato con solidità, mantenendo standard elevati, capacità organizzativa e un'identità forte, pur continuando a espanderci su scala nazionale

“AVETE DA POCO INAUGURATO LA NUOVA SEDE DI GRUGLIASCO. OGGI COSA RAPPRESENTA PER VOI QUESTO NUOVO UFFICIO?”

ALESSIO MILONE | GROUP MANAGER: Essere presenti sul territorio significa rafforzare ulteriormente la vicinanza ai clienti, ai professionisti e al mercato locale, offrendo un punto di riferimento concreto e qualificato.

Questa apertura è la dimostrazione della direzione che stiamo seguendo: una crescita strutturata, costruita nel tempo con visione, organizzazione e attenzione costante alla qualità del servizio.



Silvio Varano
CEO Credit Prime



Alessio Milone
Group Manager Credit Prime



Michele Melchionda
Group Manager Credit Prime





Automazioni e intelligenza artificiale in un unico Software Immobiliare

Scopri onOffice e ottieni più risultati per la tua Agenzia

Quanto tempo perdi ogni giorno fra richieste in arrivo, email non evase e clienti da seguire?

Sappiamo bene quanto sia complesso gestire tutto questo. Ecco perché nasce onOffice, il **Software Immobiliare tutto-in-uno** personalizzato sulle tue esigenze. Dal 2001 aiutiamo gli Agenti Immobiliari in Europa a **risparmiare tempo prezioso, semplificando** il lavoro e **migliorando** i risultati.

Grazie ad **Automazioni** sempre attive, Intelligenza Artificiale integrata e **Supporto Clienti** dedicato, sempre a tua disposizione,

potrai finalmente dedicarti alle attività più importanti per te. Più di **40.000 Agenti** hanno già scelto onOffice per **aumentare l'efficienza** del proprio lavoro quotidiano.

Ottieni il massimo dalla tua Agenzia, con onOffice.

Scopri di più:
it.onOffice.com

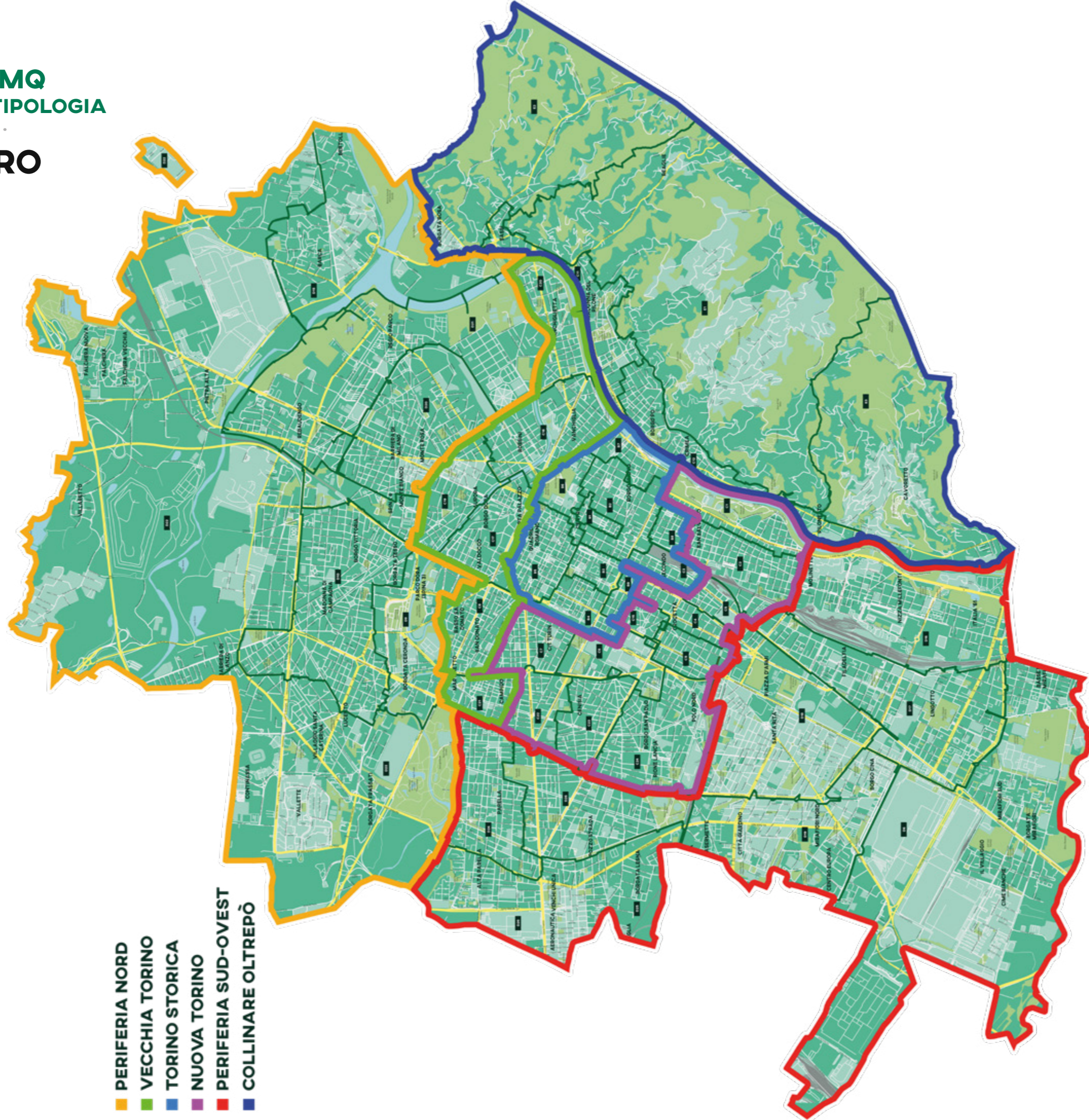


TORINO

RILEVAMENTO PREZZI
DEGLI IMMOBILI

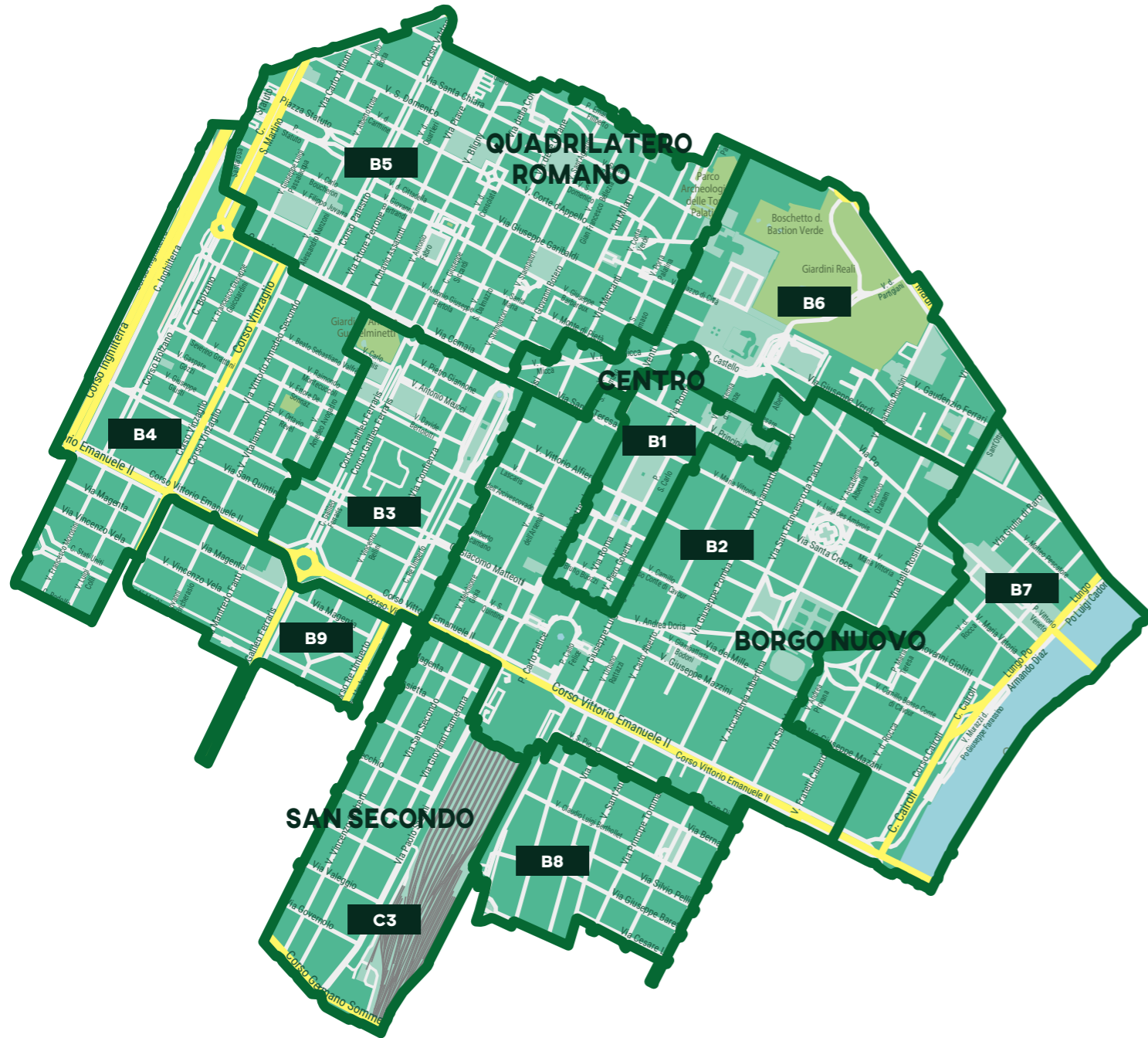
**VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA**

**LE MACRO
AREE**



VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA

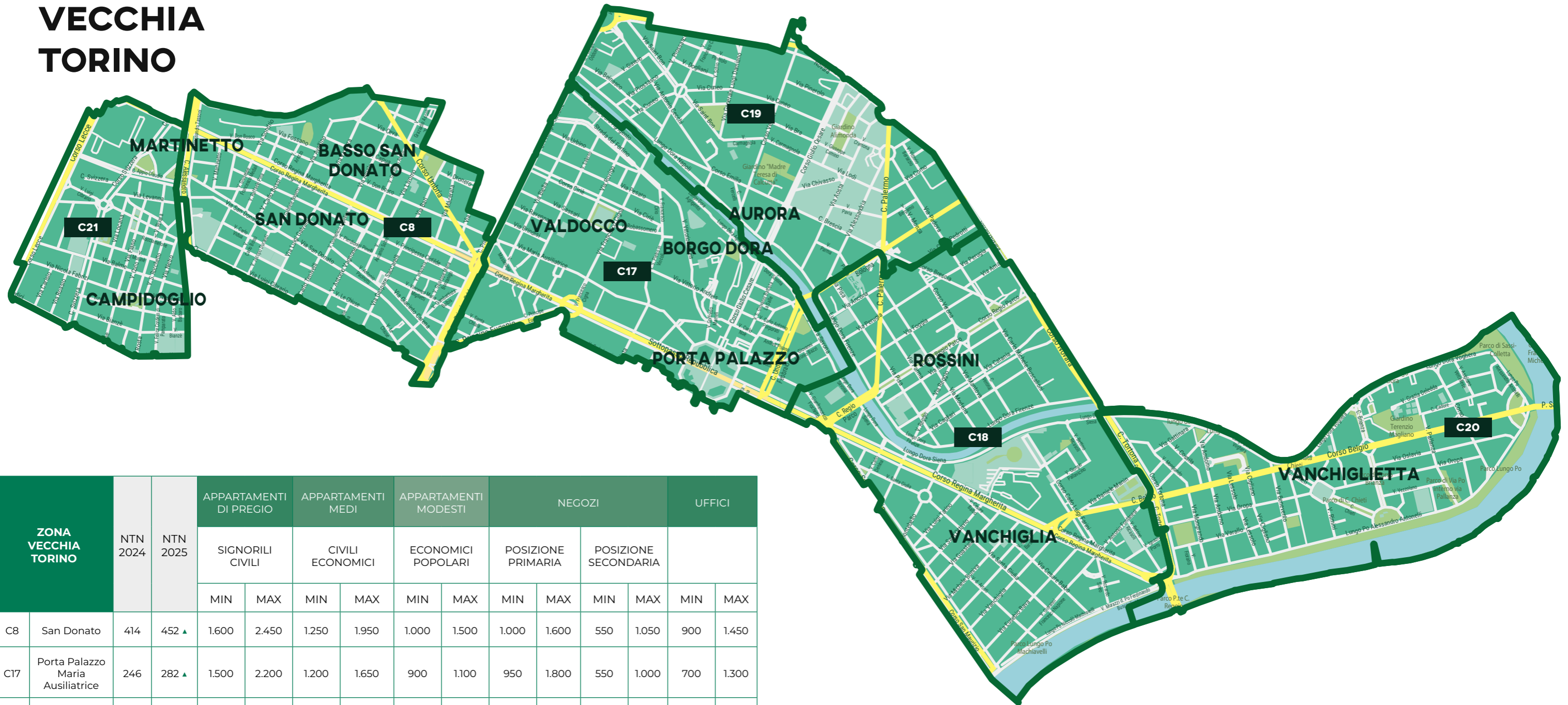
TORINO
STORICA



ZONA TORINO STORICA		NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
B1	Roma	51	35 ▼	4.000	6.800	3.000	4.500	2.500	3.600	5.000	8.500	2.800	4.500	2.100	3.800
B2	Carlo Emanuele II	358	359 ▲	3.700	5.800	2.800	4.000	2.200	3.200	2.500	5.000	1.400	2.200	1.900	2.800
B3	Solferino	48	72 ▲	3.000	4.500	2.300	3.600	1.950	2.700	2.000	3.200	1.200	2.200	1.350	2.800
B4	Vinzaglio	80	90 ▲	3.000	4.500	2.500	3.700	2.000	2.800	1.600	2.900	1.000	2.000	1.500	2.700
B5	Garibaldi	232	258 ▲	2.800	4.150	2.200	3.300	1.800	2.900	2.100	4.000	1.200	2.300	1.400	2.800
B6	Castello	97	70 ▼	3.000	5.700	2.400	3.900	2.000	3.000	3.500	5.200	1.800	3.000	1.600	3.500
B7	Rocca	80	73 ▼	3.000	4.500	2.500	3.600	1.900	2.850	1.900	3.300	1.200	2.300	1.400	2.900
B8	San Salvario	160	196 ▲	2.300	3.300	1.800	2.400	1.500	2.000	1.400	2.200	750	1.400	1.100	2.000
B9	Stati Uniti	4	7 ▲	2.700	4.000	2.500	3.800	1.900	2.500	1.400	2.400	900	1.500	1.800	3.300
C3	San Secondo	118	112 ▼	2.200	3.500	1.900	2.500	1.450	2.200	1.850	2.500	800	1.600	1.100	2.000
TOTALE NTN		1228	1271 ▲												

**VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA**

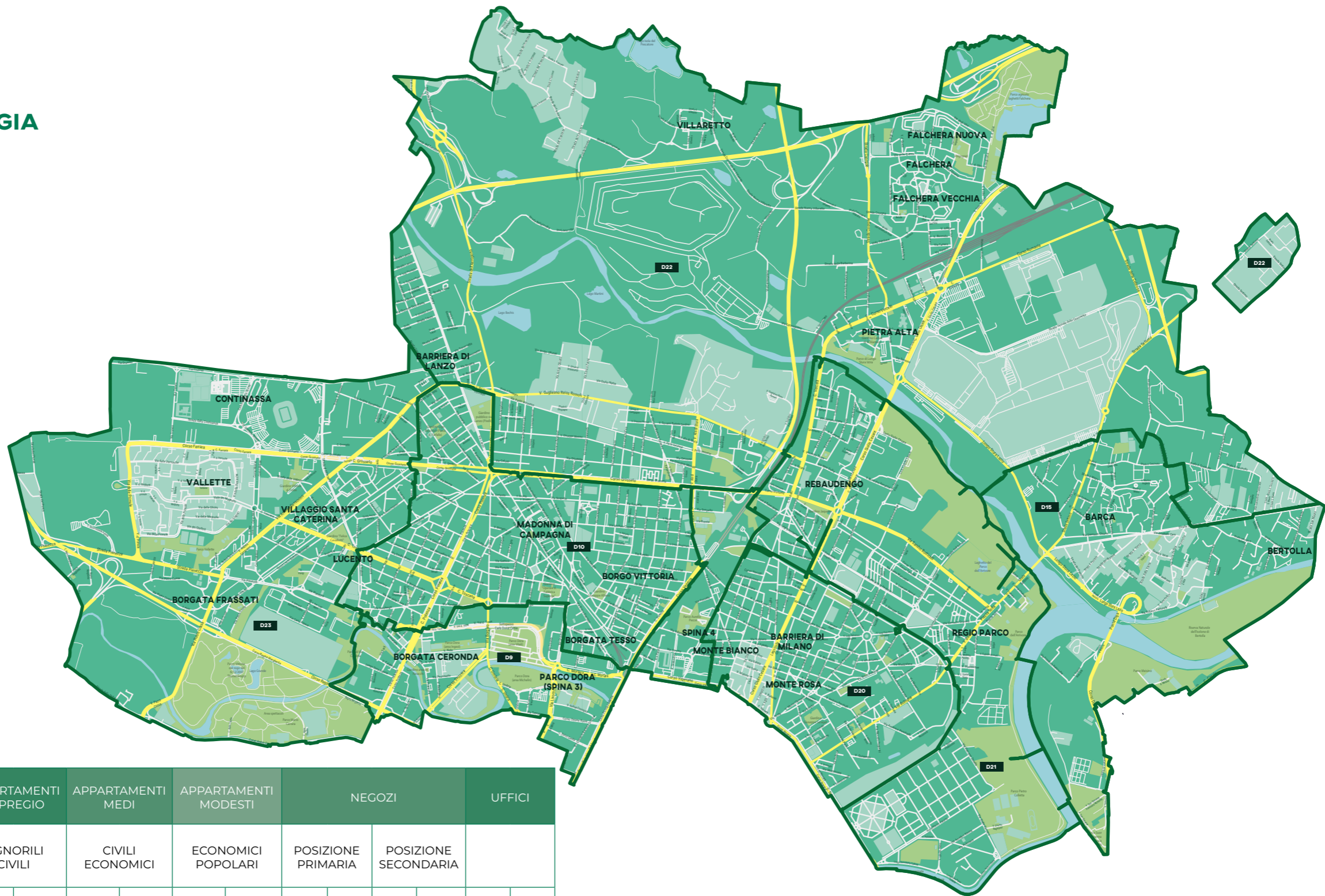
**VECCHIA
TORINO**



ZONA VECCHIA TORINO	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI		
			SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA		MIN	MAX	
			MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX			
C8	San Donato	414	452 ▲	1.600	2.450	1.250	1.950	1.000	1.500	1.000	1.600	550	1.050	900	1.450
C17	Porta Palazzo Maria Ausiliatrice	246	282 ▲	1.500	2.200	1.200	1.650	900	1.100	950	1.800	550	1.000	700	1.300
C18	Vanchiglia Borgo Rossini	326	379 ▲	2.500	3.700	1.900	2.700	1.350	2.000	900	1.400	650	1.000	900	1.650
C19	Aurora	420	433 ▲	1.450	2.450	1.300	1.900	1.000	1.350	900	1.200	440	880	580	1.150
C20	Vanchiglietta	315	336 ▲	2.300	3.400	1.700	2.550	1.250	1.800	900	1.300	650	1.100	900	1.500
C21	Campidoglio Martinetto	275	265 ▼	2.100	3.100	1.700	2.500	1.150	1.850	900	1.350	650	1.100	800	1.550
TOTALE NTN		1994	2146 ▲												

**VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA**

**PERIFERIA
NORD**

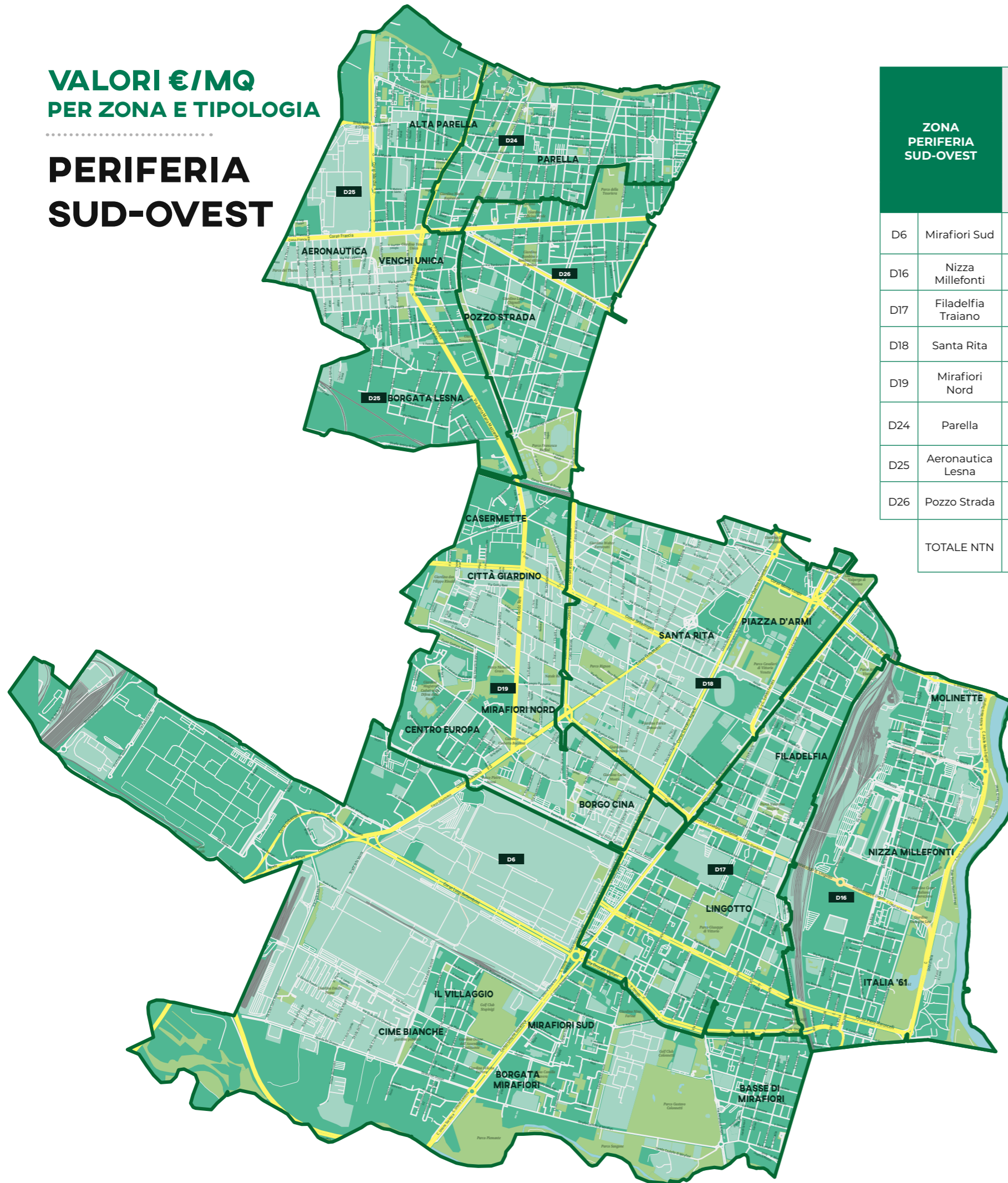


ZONA PERIFERIA NORD	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI		
			SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA				
			MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	
D9	Spina 3 Eurotorino	170	163 ▼	1.650	2.400	1.200	1.800	800	1.150	800	1.500	600	1.000	700	1.400
D10	Madonna di Campagna	1295	1358 ▲	1.500	2.200	1.250	1.800	850	1.250	850	950	450	650	700	1.050
D11	Spina 4 Docks Dora	58	62 ▲	1.400	2.150	1.100	1.400	800	1.100	750	1.150	600	800	800	1.200
D15	Barca Bertolla	137	156 ▲	1.350	2.050	1.100	1.550	700	1.050	600	1.100	450	950	600	1.100
D20	Barriera di Milano	957	968 ▲	1.200	1.800	900	1.300	600	1.000	450	850	350	600	550	1.050
D21	Rebaudengo Regio Parco	419	482 ▲	1.300	1.950	1.000	1.450	700	1.100	450	850	350	700	600	1.100

ZONA PERIFERIA NORD	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI		
			SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA				
			MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	
D22	Corona Nord	335	362 ▲	1.250	2.050	900	1.500	750	1.050	700	1.000	450	800	600	1.150
D23	Lucento Vallette	287	289 ▲	1.450	2.150	1.050	1.500	700	1.100	450	850	350	700	-	-
TOTALE NTN		3657	3840 ▲												

**VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA**

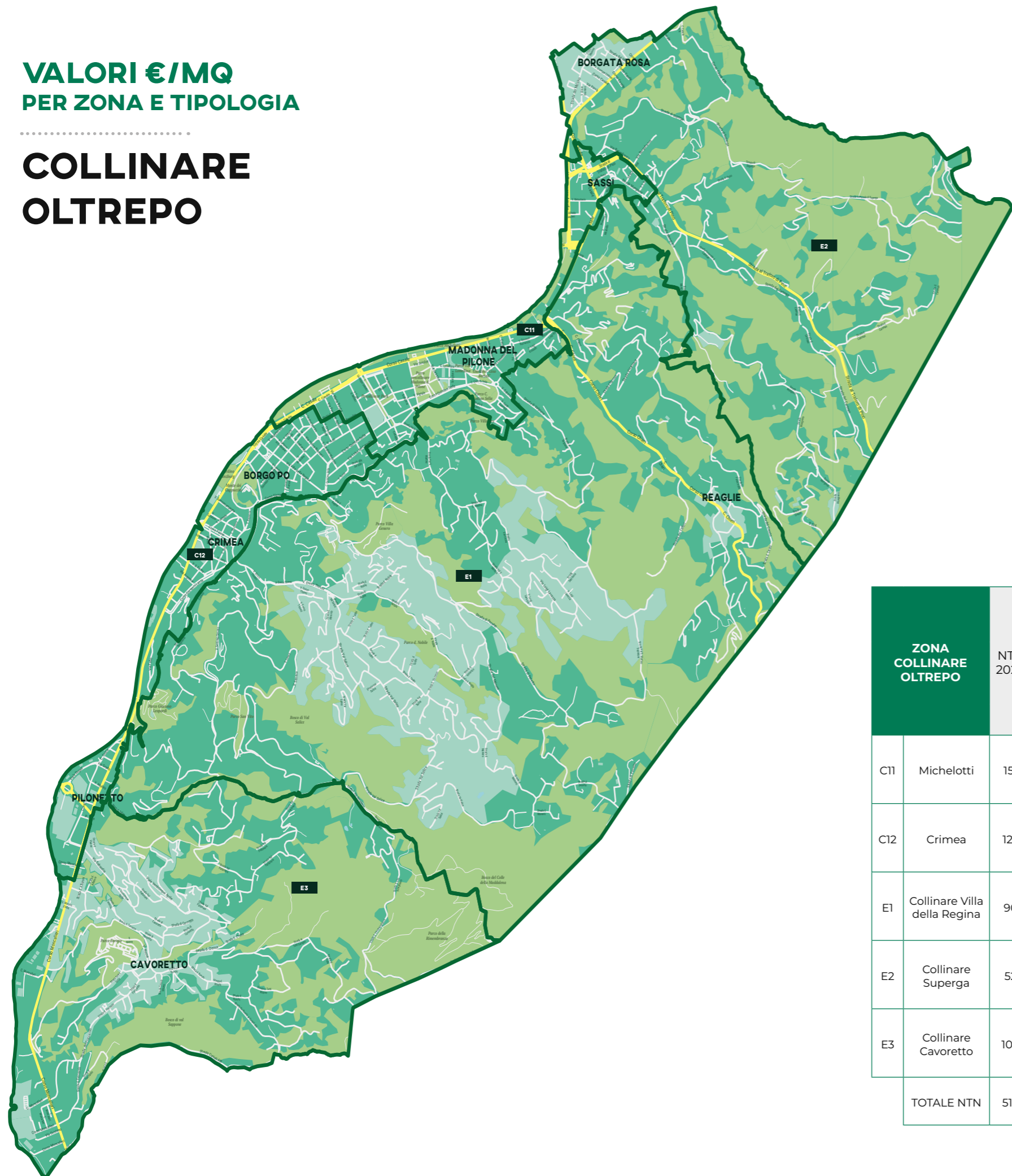
**PERIFERIA
SUD-OVEST**



ZONA PERIFERIA SUD-OVEST	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI		
			SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA				
			MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	
D6	Mirafiori Sud	466	519 ▲	1.500	2.400	1.100	1.800	900	1.300	900	1.200	500	1.000	700	1.200
D16	Nizza Millefonti	472	523 ▲	2.100	3.100	1.400	2.050	1.100	1.550	900	1.800	600	1.100	800	1.400
D17	Filadelfia Traiano	728	850 ▲	1.750	2.700	1.300	2.000	1.000	1.500	800	1.050	530	800	700	1.400
D18	Santa Rita	1094	1095 ▲	2.150	3.200	1.500	2.400	1.200	1.750	1.100	2.200	600	1.350	800	1.450
D19	Mirafiori Nord	559	641 ▲	1.750	2.800	1.300	2.000	1.000	1.600	1.000	2.000	600	1.350	800	1.450
D24	Parella	629	702 ▲	1.800	2.800	1.500	2.100	1.000	1.500	800	1.300	550	1.000	900	1.350
D25	Aeronautica Lesna	587	546 ▼	1.700	2.600	1.250	1.950	1.000	1.350	800	1.300	550	1.000	1.000	1.350
D26	Pozzo Strada	619	678 ▲	2.100	3.300	1.550	2.500	1.200	1.800	900	1.500	700	950	900	1.500
TOTALE NTN		5152	5554 ▲												

**VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA**

**COLLINARE
OLTREPO**



ZONA COLLINARE OLTREPO		NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
C11	Michelotti	151	205 ▲	2.500	3.500	1.900	2.600	1.400	2.100	1.200	2.200	900	1.600	950	1.900
C12	Crimea	123	150 ▲	3.100	4.700	2.400	3.500	1.800	2.350	2.000	3.600	1.000	2.000	1.900	3.300
E1	Collinare Villa della Regina	90	114 ▲	3.300	4.800	2.100	3.300	1.600	2.200	2.300	3.500	1.200	2.400	1.900	3.300
E2	Collinare Superga	52	55 ▲	1.700	2.600	1.400	2.100	1.050	1.450	-	-	550	1.000	850	1.450
E3	Collinare Cavoretto	100	124 ▲	2.300	3.500	1.500	2.300	1.200	1.600	1.000	1.350	650	1.050	850	1.450
TOTALE NTN		516	648 ▲												

Da oltre 10 anni, siamo il vero vantaggio per le acquisizioni immobiliari.



Nati per stare al fianco degli agenti immobiliari.

Sviluppiamo tecnologie progettate per conquistare i tuoi clienti e massimizzare il valore del tuo lavoro.



Valutazioni Professionali & Dettagliate

In meno di 5 minuti, per immobili residenziali e commerciali.



L'App "On The Go"

Sempre connesso per stupire i tuoi clienti.



Modulo Lead Integrabile

Acquisisci e gestisci nuovi contatti dal tuo sito web, social o qr code.

Prenota una dimostrazione su www.agentpricing.com

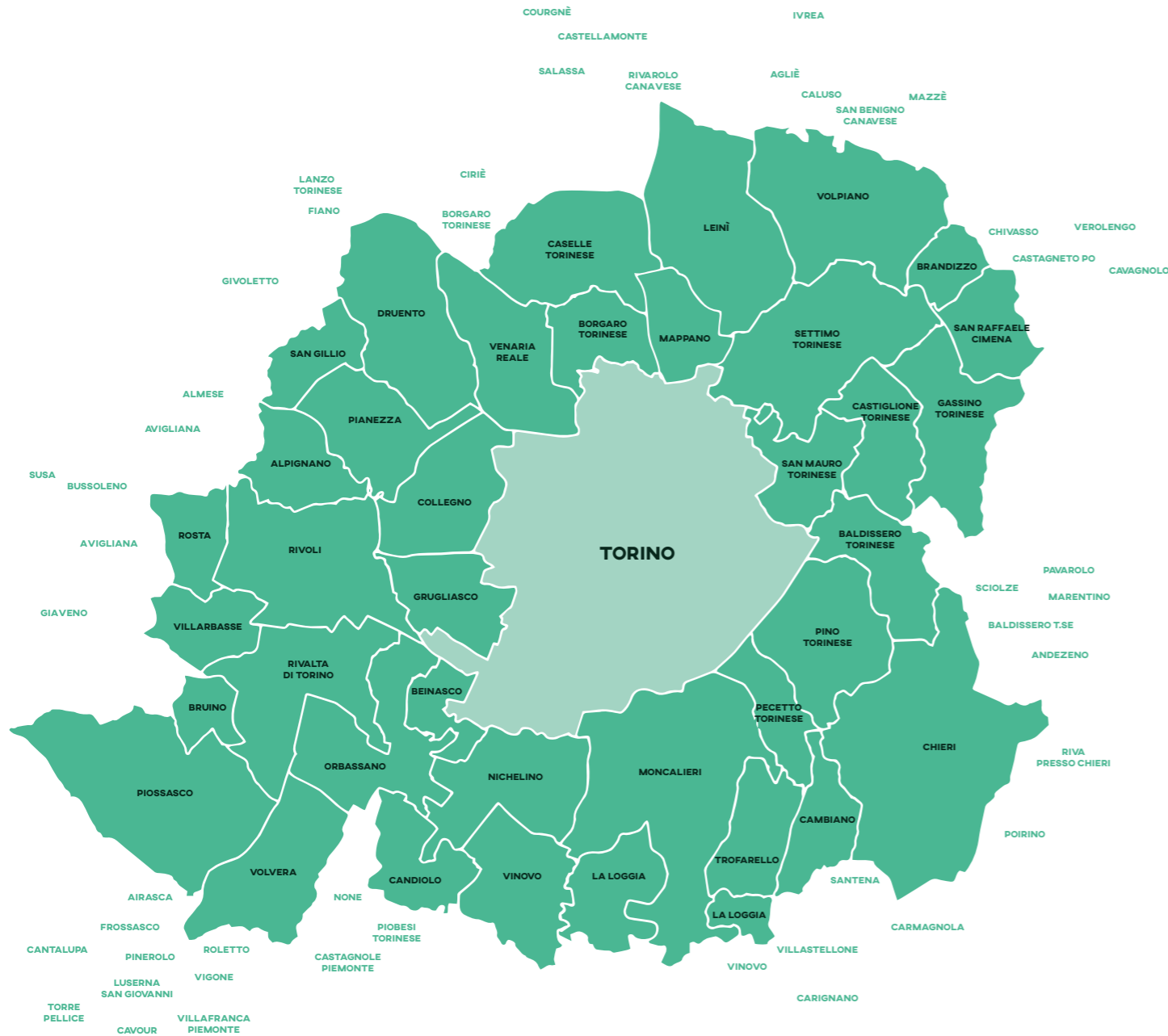
IL TUO ALLEATO DI FIDUCIA

PROVINCIA E TURISTICO

**RILEVAMENTO PREZZI
DEGLI IMMOBILI**

VALORI €/MQ PER ZONA E TIPOLOGIA

PROVINCIA DI TORINO



COMUNE	ABITANTI	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		ALTRE			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
AIRASCA	3.689	56	44 ▼	1.300	1.550	950	1.250	650	950	800	1.150	-	-	950	1.350
ALMESE	6.299	76	85 ▲	1.300	1.500	1.050	1.300	700	1.100	650	1.150	-	-	900	1.350
ALPIGNANO	16.557	221	282 ▲	1.400	1.850	1.100	1.400	750	1.100	1.150	1.900	750	1.200	1.000	1.350
ANDEZENO	1.989	21	23 ▲	1.250	1.650	1.000	1.250	650	950	950	1.500	-	-	-	-
AVIGLIANA	12.170	185	184 ▼	1.400	1.850	1.250	1.400	800	1.200	1.050	1.450	500	1.000	1.000	1.450
BALDISSERO T.SE	3.689	53	55 ▲	1.300	1.650	1.250	1.350	900	1.250	-	-	-	-	-	-
BEINASCO	17.340	212	276 ▲	1.450	1.850	1.250	1.450	800	1.200	1.200	1.600	750	1.200	1.000	1.500
BORGARO T.SE	11.635	147	147 =	1.450	1.800	1.200	1.450	850	1.150	1.350	1.750	800	1.350	1.000	1.450
BRANDIZZO	8.728	101	113 ▲	1.350	1.650	1.100	1.350	750	1.000	1.000	1.500	500	950	900	1.300
BRICHERASIO	4.603	59	67 ▲	850	1.100	600	850	400	600	600	1.000	-	-	-	-
BRUINO	8.352	120	113 ▼	1.350	1.700	1.150	1.350	900	1.300	1.000	1.450	650	950	1.150	1.450
BUSSOLENO	5.795	113	92 ▼	800	1.050	600	750	350	600	750	1.200	-	-	700	1.000
CALUSO	7.309	102	121 ▲	1.250	1.500	800	1.100	400	600	1.000	1.150	550	850	800	1.250
CAMBIANO	5.842	60	65 ▲	1.300	1.650	1.050	1.300	750	1.100	800	1.350	-	-	-	-
CANDIOLO	5.567	63	88 ▲	1.350	1.750	1.100	1.300	900	1.100	1.100	1.300	800	1.000	1.000	1.350
CANTALUPA	2.571	28	32 ▲	1.000	1.250	800	1.000	450	700	500	950	-	-	-	-
CARIGNANO	9.242	113	118 ▲	1.350	1.600	1.100	1.300	650	1.000	1.000	1.450	600	1.000	1.000	1.400
CARMAGNOLA	28.081	313	375 ▲	1.350	1.650	1.000	1.300	650	950	1.150	1.600	650	1.150	1.200	1.400
CASELLE	13.719	225	236 ▲	1.350	1.850	1.100	1.350	800	1.000	1.200	1.500	900	1.200	1.000	1.350
CASTAGNETO PO	1.753	28	24 ▼	1.050	1.400	800	1.050	500	800	850	1.300	-	-	800	1.250
CASTAGNOLE P.TE	2.189	29	21 ▼	950	1.250	800	950	400	650	500	900	-	-	-	-
CASTELLAMONTE	9.839	122	146 ▲	950	1.300	700	900	450	700	800	1.200	600	800	550	1.150
CASTIGLIONE T.SE	6.479	94	93 ▼	1.300	1.650	1.100	1.300	850	1.200	1.200	1.550	850	1.100	1.100	1.400
CAVAGNOLO	2.327	34	34 =	900	1.200	650	900	500	650	500	950	-	-	700	1.050
CAVOUR	5.398	52	40 ▼	1.000	1.250	750	1.000	450	750	750	1.100	-	-	-	-
CHIERI	35.885	455	531 ▲	1.500	1.900	1.150	1.500	850	1.150	1.500	2.150	900	1.350	1.250	1.550
CHIVASSO	26.047	306	391 ▲	1.400	1.800	1.150	1.350	700	1.050	1.200	1.800	700	1.150	1.100	1.450
CIRIÈ	18.073	192	276 ▲	1.400	1.900	1.150	1.400	750	1.050	1.300	1.850	-	-	1.200	1.500
COLLEGNO	47.735	668	720 ▲	1.450	2.100	1.250	1.450	900	1.250	1.500	1.950	800	1.150	1.300	1.600

COMUNE	ABITANTI	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		ALTRE			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
CUMIANA	7.785	116	104 ▼	1.250	1.500	950	1.100	550	950	800	1.200	500	800	900	1.250
CUORGNÈ	9.508	94	131 ▲	850	1.100	700	850	450	700	750	1.250	400	700	700	1.100
DRUENTO	8.984	82	105 ▲	1.450	2.000	1.000	1.400	850	1.100	700	1.350	600	1.000	700	1.300
FIANO	2.618	19	34 ▲	1.250	1.550	950	1.200	650	850	750	1.250	-	-	750	1.150
FOGLIZZO	2.251	32	54 ▲	1.000	1.250	650	900	500	650	650	1.050	500	750	650	1.050
FROSSASCO	2.826	28	50 ▲	1.150	1.400	850	1.150	550	800	600	1.050	-	-	-	-
GASSINO T.SE	9.228	137	154 ▲	1.300	1.600	1.050	1.250	650	1.100	1.000	1.400	650	950	1.100	1.350
GIAVENO	16.296	252	297 ▲	1.300	1.700	1.000	1.300	750	1.000	1.200	1.600	850	1.200	1.150	1.350
GRUGLIASCO	38.800	490	484 ▼	1.450	1.950	1.050	1.400	750	1.000	1.200	1.750	700	1.050	1.050	1.450
IVREA	22.547	336	397 ▲	1.050	1.400	650	1.000	400	650	850	1.400	450	700	700	1.300
LA LOGGIA	8.665	101	109 ▲	1.250	1.600	1.000	1.250	700	1.000	750	1.200	450	950	-	-
LANZO	4.979	84	78 ▼	1.050	1.400	800	1.000	500	850	900	1.150	500	800	800	1.250
LEINÌ	16.227	257	261 ▲	1.450	1.850	1.100	1.400	750	1.100	1.050	1.500	-	-	1.200	1.400
LUSERNA S. GIOV	7.157	125	133 ▲	750	1.150	600	750	400	600	700	1.100	500	650	650	1.000
MARENTINO	1.306	17	15 ▼	1.100	1.400	950	1.200	700	950	-	-	-	-	-	-
MAZZE'	4.292	51	48 ▼	950	1.200	600	850	400	600	450	900	-	-	-	-
MONCALIERI	55.477	805	928 ▲	1.500	2.200	1.300	1.500	800	1.250	1.200	1.900	700	1.250	1.250	1.700
NICHELINO	45.762	573	625 ▲	1.400	1.800	1.200	1.400	800	1.100	1.200	1.750	800	1.150	1.200	1.500
NONE	7.641	94	90 ▼	1.200	1.450	900	1.150	700	950	700	1.200	600	800	-	-
ORBASSANO	22.841	266	285 ▲	1.400	1.800	1.150	1.350	850	1.150	1.350	1.800	800	1.250	1.250	1.500
PAVAROLO	1.169	14	18 ▲	1.150	1.400	900	1.200	700	900	-	-	-	-	-	-
PECETTO T.SE	4.050	43	55 ▲	1.400	1.800	1.200	1.400	950	1.300	650	1.100	-	-	-	-
PIANEZZA	15.598	215	197 ▼	1.400	1.850	1.000	1.300	750	1.000	850	1.500			1.000	1.400
PINEROLO	35.442	520	598 ▲	1.400	1.800	1.000	1.250	600	950	1.150	1.600	700	1.100	1.100	1.400
PINO T.SE	8.402	101	95 ▼	1.400	1.850	1.100	1.350	950	1.150	1.350	1.900	950	1.350	1.250	1.500
PIOBESI TORINESE	3.754	40	56 ▲	1.150	1.400	950	1.200	700	1.050	750	1.150	-	-	900	1.100
PIOSSASCO	17.988	229	240 ▲	1.400	1.600	1.050	1.350	750	1.000	1.300	1.700	700	1.050	1.100	1.400
POIRINO	10.205	132	141 ▲	1.250	1.500	1.000	1.200	700	950	850	1.400	-	-	1.000	1.300

COMUNE	ABITANTI	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PREGIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		ALTRE			
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX
RIVA P. CHIERI	4.732	44	59 ▲	1.300	1.550	1.000	1.300	700	1.000	-	-	-	-	-	-
RIVALTA	20.025	247	262 ▲	1.350	1.800	1.000	1.250	750	1.000	1.000	1.500	550	900	1.000	1.400
RIVAROLO C.SE	12.316	159	174 ▲	1.250	1.500	900	1.200	600	900	1.250	1.650	800	1.200	900	1.350
RIVOLI	46.575	626	800 ▲	1.500	2.300	1.200	1.450	850	1.100	1.300	2.150	800	1.200	1.150	1.750
ROLETTO	1.971	30	25 ▼	900	1.200	600	950	400	600	500	850	-	-	-	-
ROSTA	5.097	84	67 ▼	1.400	2.000	1.000	1.350	800	1.000	900	1.400	-	-	-	-
SALASSA	1.858	17	30 ▲	850	1.200	650	900	450	650	550	1.000	400	600	-	-
S.BENIGNO C.SE	6.078	99	88 ▼	1.200	1.450	900	1.150	600	850	1.000	1.300	700	900	800	1.200
S. MAURO T.SE	18.395	230	229 ▼	1.500	2.050	1.250	1.500	850	1.150	1.300	1.950	950	1.200	1.350	1.550
S. RAFFAELE C.	3.146	58	47 ▼	1.150	1.500	950	1.150	600	950	-	-	-	-	-	-
S. SECONDO P.	3.624	29	43 ▲	900	1.200	650	900	400	600	-	-	-	-	-	-
SANTENA	10.469	112	125 ▲	1.300	1.600	850	1.250	650	900	900	1.300	-	-	-	-
SETTIMO T.SE	45.614	582	705 ▲	1.450	1.950	1.050	1.300	700	950	1.250	1.850	750	1.050	1.100	1.400
SUSA	5.816	96	100 ▲	850	1.100	550	850	300	600	900	1.150	600	900	800	1.100
TORRE PELLICE	4.573	123	108 ▼	900	1.200	700	900	400	650	800	1.200	450	800	700	1.200
TROFARELLO	10.505	131	147 ▲	1.300	1.750	1.050	1.300	800	1.050	900	1.350	500	900	-	-
VENARIA	31.992	380	452 ▲	1.500	2.000	1.300	1.500	900	1.250	1.300	1.900	800	1.200	1.300	1.500
VIGONE	5.061	41	49 ▲	1.000	1.250	650	950	450	700	500	850	-	-	-	-
VILLAFRANCA P.	4.605	46	47 ▲	900	1.150	600	900	400	600	450	800	-	-	-	-
VILLARBASSE	3.506	45	37 ▼	1.250	1.600	1.050	1.250	750	1.050	700	1.350	-	-	-	-
VILLASTELLONE	4.303	47	64 ▲	1.250	1.550	1.050	1.200	750	1.050	1.000	1.350	650	1.050	1.100	1.400
VINOVO	15.337	210	225 ▲	1.350	1.900	1.200	1.350	850	1.100	1.350	1.800	700	950	1.300	1.550
VOLPIANO	15.007	228	213 ▼	1.300	1.750	950	1.300	650	1.000	1.100	1.500	700	1.000	1.000	1.400
TOTALE	1.001.305														

**VALORI €/MQ
PER ZONA E TIPOLOGIA**

TURISTICO



ZONA TURISTICA	ABITANTI	NTN 2024	NTN 2025	APPARTAMENTI DI PRECIO		APPARTAMENTI MEDI		APPARTAMENTI MODESTI		NEGOZI				UFFICI	
				SIGNORILI CIVILI		CIVILI ECONOMICI		ECONOMICI POPOLARI		POSIZIONE PRIMARIA		POSIZIONE SECONDARIA		MIN	MAX
				MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX	MIN	MAX		
Bardonecchia	3.028	219	227 ▲	4.000	6.000	3.100	3.900	2.000	2.900	1.500	2.400	1.200	1.700	1.400	1.700
Cesana Torinese	869	104	142 ▲	3.200	3.800	2.400	2.900	1.600	2.100	1.600	2.000	1.000	1.300	1.200	1.500
Oulx	3.273	196	168 ▼	2.450	3.200	1.900	2.400	1.400	1.900	1.300	1.600	1.000	1.200	1.300	1.700
Pragelato	741	92	102 ▲	2.100	2.500	2.000	2.200	1.400	1.900	-	-	-	-	-	-
Sauze d'Oulx	1.025	169	150 ▼	3.450	4.600	2.400	3.500	1.600	2.300	1.500	2.400	1.200	1.650	1.350	1.900
Sestriere	929	148	190 ▲	4.400	5.500	3.200	3.500	1.800	2.900	1.350	2.250	1.200	1.700	1.100	1.500
Sestriere Borgata				2.450	2.750	2.100	2.700	1.750	2.250	1.200	1.600	-	-	-	-
TOTALE		928	978 ▲												

M2 INFORMATICA PER GLI AGENTI FIMAA

Il tuo partner per l'innovazione.

Hardware, software, centralini in cloud, assistenza tecnica, consulenza GDPR...

COMPETENZA | ESPERIENZA | INNOVAZIONE

M2 Informatica accompagna gli associati FIMAA nel loro percorso verso il futuro, grazie a una gamma di servizi studiati sulle esigenze specifiche degli agenti immobiliari.



www.m2informatica.it - info@m2informatica.it - 011 2238774

DOTT. STEFANO SPINA

LE LOCAZIONI TURISTICHE

Con il termine "locazione turistica" si intende, nel linguaggio comune, l'affitto di un immobile abitativo, o di una sua porzione, per un periodo di tempo limitato e con finalità esclusivamente ricreative o di vacanza.

Dal punto di vista giuridico rientrano, sotto tale definizione, le locazioni turistiche ed alcune fattispecie rientranti nell'attività ricettiva extra alberghiera quali, a seconda delle normative regionali, le case e appartamenti vacanze (CAV) oppure i residence.

Le locazioni turistiche, disciplinate dalla L.431/98 e dalle norme del codice civile, prevedono la sola messa a disposizione dell'appartamento, comprensiva dei servizi funzionali allo stesso quali il riscaldamento/raffrescamento e l'energia elettrica, senza però l'erogazione di servizi aggiuntivi quali la colazione, la ristorazione o la pulizia periodica. Solitamente, le singole normative regionali permettono, per tale fattispecie, anche la pulizia iniziale e finale e la fornitura delle lenzuola senza però prevederne il cambio durante il periodo.

Le locazioni turistiche ricomprendono anche le "locazioni brevi", individuate ai fini delle imposte dirette dall'art.4 DL 50/2017. Si tratti di contratti di locazione di immobili ad uso abitativo, non necessariamente con finalità turistica, di durata non superiore a 30 giorni che possono prevedere la fornitura di biancheria e pulizia all'inizio della locazione. Le locazioni brevi devono necessariamente essere stipulate da persone fisiche al di fuori dell'esercizio di attività d'impresa.

Le attività ricettive extra-alberghiere sono tipologie di attività turistico-ricettive per l'offerta di servizi per l'ospitalità temporanea, diverse dalle locazioni turistiche, gestite in forma imprenditoriale o meno. Tali attività (affittacamere, B&B, case ed appartamenti vacanze, residence, case per ferie, ecc.) sono puntualmente indicate, e con esse anche le caratteristiche da soddisfare, nelle singole leggi regionali disciplinanti la materia.

La corretta distinzione tra le mere locazioni turistiche e le attività ricettive extralberghiere e, all'interno di quelle turistiche, lo svolgimento dell'attività in forma imprenditoriale o meno, risulta essenziale al fine

di individuare correttamente gli adempimenti che il proprietario dell'immobile oppure il gestore devono porre in essere sia dal punto di vista fiscale che amministrativo.

Al riguardo l'Agenzia delle Entrate non ha mai chiarito il confine, tra locazione ed attività imprenditoriale, nella messa a disposizione di un fabbricato abitativo per scopi turistici.

L'unico spunto è dato dall'art.1 co.595 e 596 della L.30.12.2020 n.178 il quale ha introdotto una presunzione assoluta di svolgimento dell'attività imprenditoriale nel caso in cui una persona fisica, destini alla "locazione breve", ex art.4 DL 50/2017, nella norma attualmente in vigore, più di due appartamenti per periodo di imposta. In questo caso, a partire dalla data in cui si supera tale limite, scatta il presupposto per l'esercizio, ex art. 2082 c.c., di una "attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni o di servizi" con l'obbligo di richiedere l'iscrizione al registro Imprese come imprenditore individuale e di aprire la posizione IVA.

Al di fuori di questa fattispecie il Ministero delle Finanze (Risoluzione 31.12.1986 n.9/1916), a suo tempo aveva precisato che l'affitto di camere ammobiliate, con prestazione di servizi accessori, quali la consegna e il cambio della biancheria e il riassetto del locale, pur in mancanza di organizzazione esterna in forma di impresa, configurasse una attività commerciale rientrante, a seconda dell'occasionalità o meno, tra i redditi diversi oppure nel reddito d'impresa.

Diversamente, la mera fornitura, anche abituale, di appartamenti e camere ammobiliate verso un determinato corrispettivo, non accompagnata dalla prestazione di servizi accessori, non sarebbe idonea a configurare una attività imprenditoriale.

Successivamente l'Agenzia delle Entrate, con la risposta ad interpello n.278 del 26.8.2020, rettificando parzialmente quanto prima affermato, ha precisato che, per la verifica dello svolgimento dell'attività in forma imprenditoriale, a prescindere da quanto previsto in tema di attività turistica nelle normative regionali, occorre fare riferimento alla fornitura, insieme alla messa a disposizione dell'alloggio, di servizi aggiuntivi che non presentino una necessaria

connessione con le finalità residenziali dell'immobile, questo indipendentemente dal numero delle unità immobiliari locate. Al riguardo, particolare rilievo assumono la somministrazione dei pasti, l'offerta di guide turistiche o di altri servizi collaterali nonché la presenza di un vero e proprio ufficio finalizzato alla gestione dell'attività.

Invece, la sola messa a disposizione dell'alloggio, con la fornitura delle utenze, della biancheria all'inizio del periodo e la pulizia finale, in assenza di un'organizzazione sostante, non configurano un'attività imprenditoriale.

Pertanto, attualmente, secondo l'Agenzia delle Entrate, lo svolgimento dell'attività di locazione turistica configura una attività imprenditoriale quando:

vengono destinati alla "locazione breve", nel medesimo periodo di imposta, di più di due appartamenti,

oppure, a prescindere dal numero di unità destinate a tale attività (e quindi potrebbe essere sufficiente anche un solo appartamento), qualora vengano forniti, insieme alla locazione, anche servizi aggiuntivi ulteriori rispetto alla fornitura delle utenze, della biancheria iniziale e la pulizia finale, e vi sia una organizzazione di mezzi e risorse umane per la gestione di tale attività.

In tal caso, il proprietario dovrà, entro trenta giorni da tal momento in cui si verifica il presupposto, presentare, al competente ufficio del Registro delle Imprese, la Comunicazione Unica d'Impresa che contiene la richiesta dell'iscrizione al Registro imprese quale imprenditore individuale, la richiesta della Partita IVA con la scelta del regime contabile e fiscale, il modello INPS e INAIL nonché l'eventuale SCIA ove richiesta dal Comune.

Oltre alle problematiche fiscali connesse alla corretta individuazione della tipologia di attività svolta, nel corso del tempo si è assistito ad una crescita degli adempimenti amministrativi ed adeguamenti delle unità locate che si sommano alle verifiche prepedeutiche in tema di compatibilità dell'attività con i regolamenti urbanistici e con quelli condominiali.

Infatti, tutte le unità destinate alla locazione breve ed alla locazione turistica devono essere dotate, oltre che del codice identificativo regionale (se previsto), anche del codice identificativo nazionale (CIN) assegnato dal Ministero del Turismo a partire dal 1.1.2025.

Tale codice deve essere esposto in maniera visibile all'esterno dell'immobile, al fine di rendere nota la sua destinazione ad attività turistica o ricettiva, e riportato in tutti gli annunci sia presso le piattaforme presenti sul web che in quelli "fisici" presenti nelle vetrine delle agenzie immobiliari o presso l'immobile stesso.

Le unità destinate alla locazione turistica devono, inoltre, rispettare determinati standard di sicurezza ovvero dotarsi di:

- ▶ dispositivi di rilevazione di gas combustibili e monossido di carbonio, ove nell'alloggio vi siano impianti a gas,
- ▶ estintori portatili, che dovranno essere periodica-

mente revisionati, con almeno un estintore per ogni piano o 200 mq. di superficie destinata alla locazione.

Se l'attività viene svolta in forma imprenditoriale occorrerà anche avere tutte le dichiarazioni di conformità o rispondenza degli impianti di cui la casa è dotata nonché presentare per ciascun alloggio, prima dell'inizio dell'attività turistica, una SCIA al comune ove l'immobile è ubicato.

Imprenditori e non dovranno invece accreditarsi al portale Alloggiati Web al fine di comunicare, entro le 24 ore dall'arrivo degli ospiti, la loro presenza alla Questura nonché segnalare i flussi dei turisti ai fini ISTAT utilizzando gli applicativi forniti dalle regioni stesse (per il Piemonte si utilizza la piattaforma "Piemonte Dati Turismo" che permette di interfacciarsi con il portale Alloggiati Web).

Infine, ove previsto dal singolo Comune, occorrerà riscuotere dagli ospiti l'Imposta di Soggiorno e riversarla all'ente locale nonché presentare periodicamente al Comune la dichiarazione prevista dal suo regolamento (solitamente integrata nell'applicativo per la comunicazione ISTAT) ed annualmente, all'Agenzia delle Entrate, la dichiarazione dell'imposta di soggiorno.

La mole di adempimenti necessari per la corretta gestione dei rapporti contrattuali e la necessità di effettuare periodicamente le manutenzioni degli immobili ha spinto molti proprietari ad affidarsi a soggetti che si occupino sia degli adempimenti burocratici che dei lavori nei singoli appartamenti.

Tali attività, soprattutto nelle località turistiche, sono svolte dagli agenti immobiliari che, solitamente, attraverso la formula del "mandato con rappresentanza" di cui all'art.1704 c.c., operano in nome e per conto del cliente anche se gli effetti giuridici dell'attività del mandatario (agente immobiliare) ricadranno direttamente nella sfera giuridica del mandante (proprietario), che acquisisce tutti i diritti e gli obblighi nascenti dagli atti compiuti dall'agente immobiliare. Infatti, il contratto di locazione rimane in capo al proprietario, il quale percepirà i canoni al netto della commissione dell'agenzia e, eventualmente, dei costi che quest'ultima avrà sostenuto, in nome e per conto del proprietario stesso, per la manutenzione e la gestione dell'immobile.

In conclusione, la locazione turistica richiede una perfetta conoscenza della normativa in materia e di tutti gli adempimenti amministrativi e fiscali da porre in essere.

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino



AVV. GIUSEPPE BARAVAGLIO

I DIRITTI REALI PARZIALI DI GODIMENTO

Le principali caratteristiche dei diritti reali sono di comune esperienza, a partire dalla piena proprietà (art. 832 e seguenti c.c.) che dà diritto a chi ne è titolare di godere e disporre delle sue cose in modo pieno, esclusivo e diretto. Come è noto ai più, la proprietà può essere gravata da diritti di terzi, definiti e regolati dalla legge anch'essi quali diritti reali. Si parla di diritti reali minori o diritti reali parziali, che sono opponibili ai terzi e permettono di utilizzare in modo diretto un bene di proprietà di altro soggetto, le cui facoltà vengono correlativamente limitate.

Tali diritti reali di godimento, diversi e minori rispetto alla piena proprietà, sono l'usufrutto, l'uso, l'abitazione, il diritto di superficie, l'enfiteusi e la servitù. Vediamoli nel dettaglio.

USUFRUTTO

(art. 978 e ss. c.c.)

Il titolare del diritto di usufrutto (usufruttuario) ha diritto di godere di un bene di proprietà di altri (tecnicamente, ne ha il possesso) e di percepirne i frutti, con obbligo di non mutarne la destinazione economica. L'usufruttuario può dare il bene in locazione (circa la sorte delle locazioni concluse dall'usufruttuario al momento in cui cessa l'usufrutto, vedasi l'art. 999 c.c.) e cedere l'usufrutto a terzi, il tutto salvo patto contrario.

L'usufruttuario è tenuto alla manutenzione ordinaria e deve pagare le imposte legate al possesso (es. IMU, se non prima casa), mentre la manutenzione straordinaria spetta al nudo proprietario. L'usufruttuario può aver diritto a indennità per migliorie e addizioni apportate alla cosa (art. 985 e 986 c.c.).

L'usufrutto può avere durata prestabilita, con il limite, per le persone fisiche, della durata di vita dell'usufruttuario e, per le persone giuridiche (società o enti), di trent'anni al massimo. Il diritto di usufrutto può sussistere contemporaneamente in capo a più soggetti (frequente il caso di genitori che acquistino

un immobile intestando la nuda proprietà in capo ai figli e riservandosi l'usufrutto vita natural durante) ed è valida la clausola in forza della quale in caso di decesso di uno degli usufruttuari l'usufrutto passi totalmente in capo all'altro e che quindi in sostanza l'usufrutto si consolidi con la nuda proprietà solo al momento del decesso dell'ultimo degli usufruttuari.

Si costituisce per legge (es. usufrutto legale dei genitori sui beni dei figli minori), per contratto (es. vendita della nuda proprietà), per testamento o per usucapione ed è pignorabile.

USO

(art. 1021. c.c.)

Il titolare del diritto di uso (utente) ha diritto di servirsi di un bene di proprietà di altri e di percepirne i frutti, limitatamente ai bisogni propri e della propria famiglia.

ABITAZIONE

(art. 1022 c.c.)

Il titolare del diritto di abitazione ha diritto di abitare un immobile di proprietà di altri, limitatamente ai bisogni propri e della propria famiglia. Quindi l'unico utilizzo consentito è quello abitativo (no ufficio, no attività produttiva); un caso particolare di costituzione per legge del diritto di abitazione è quello che si verifica, in caso di decesso di un coniuge, in capo all'altro per quanto riguarda la casa coniugale.

Tanto il diritto d'uso quanto il diritto di abitazione sono strettamente legati alla persona del rispettivo titolare; entrambi tali diritti non possono essere ceduti a terzi e non sono pignorabili. Né l'utente né il titolare del diritto di abitazione possono locare l'immobile a terzi. Per entrambi tali diritti si applicano le norme sull'usufrutto, richiamate dalla legge, per quanto compatibili (es. durata, spese di manutenzione, imposte legate al possesso, etc).

DIRITTO DI SUPERFICIE

(art. 952 e ss. c.c.)

Il titolare del diritto di superficie (superficiario) ha diritto di costruire e/o conservare in proprietà un immobile edificato sopra o sotto il suolo di un altro proprietario; in sostanza, il titolare diventa proprietario di un immobile ma non del terreno sopra o sotto il quale l'immobile è stato costruito.

Il diritto di superficie è frequentemente utilizzato in edilizia convenzionata, nel caso di costruzioni su area di proprietà comunale. Viene anche utilizzato per concedere il diritto di installare e mantenere impianti fotovoltaici sulle coperture degli edifici oppure per costruire parcheggi sotterranei.

Può avere durata perpetua o essere costituito per un tempo determinato; in quest'ultimo caso allo scadere del termine il proprietario del suolo acquisisce la proprietà della costruzione. Si può costituire per contratto, testamento o usucapione.

ENFITEUSI

(art. 957 e ss. c.c.)

Il titolare del diritto di enfiteusi (enfiteuta) ha poteri molto ampi sulla cosa. È obbligato sia a migliorarla compiendo opere che ne accrescano il valore e/o ne migliorino la produttività, sia a pagare al proprietario un canone periodico, mediante una somma di denaro o una quantità di prodotti naturali.

L'enfiteusi è cedibile a terzi e si trasmette agli eredi; può avere durata perpetua o a tempo determinato, mai però inferiore ai vent'anni. Si può costituire per contratto, testamento o usucapione.

L'enfiteuta può concedere l'immobile in locazione a terzi (come l'usufruttuario) ed ha diritto di diventare pieno proprietario del fondo pagando una somma pari a 15 volte il canone annuo (affrancazione - vedi Legge 607/1966 e art. 971 c.c.).

Per contro il proprietario può chiedere la liberazione e la riconsegna del fondo (devoluzione) in caso di mancato miglioramento o di mancato pagamento di due annualità del canone

SERVITÙ

(art. 1027 e ss. c.c.)

La servitù è il diritto che impone un peso su un fondo, detto "servente", a vantaggio di un altro fondo, detto "dominante", appartenenti a proprietari diversi.

Si traduce in una utilità oggettiva e durevole per il fondo dominante, anche non economica (es. servitù di passaggio, di veduta, di acquedotto, di non edificare).

Le servitù possono essere coattive e imposte dalla legge (es. passaggio di condutture elettriche) oppure volontarie, costituite per contratto o testamento; si possono costituire anche per usucapione o per destinazione del padre di famiglia.

Le servitù non possono essere cedute separatamente dal fondo a cui appartengono.

Si realizza la costituzione di un diritto reale di godimento quando questo nasce per la prima volta:

- ▶ per legge (es. il diritto di abitazione del coniuge superstite)
- ▶ per successione (es. il defunto lascia per testamento l'usufrutto dei propri immobili al coniuge e la nuda proprietà ai figli)
- ▶ per usucapione (es. esercizio ultraventennale di passaggio sulla proprietà altrui)
- ▶ per contratto, che può essere a titolo gratuito (donazione) o a titolo oneroso, pertanto dietro corrispettivo (es. il pieno proprietario vende la nuda proprietà trattenendo per sé l'usufrutto o il diritto di abitazione; oppure il pieno proprietario vende in proprietà superficiaria un immobile costruito, trattenendo per sé la proprietà del suolo).

Si realizza invece la cessione del diritto reale di godimento quando il diritto, già esistente, viene dal suo titolare trasferito a terzi, quando ciò è previsto e/o consentito dalla legge; ad esempio: il titolare di un diritto di usufrutto su un immobile vende tale diritto ad altri (ovviamente, in tale ipotesi, l'usufrutto cesserà al più tardi con la morte del cedente); oppure, il proprietario di un immobile in diritto di superficie lo cede a terzi.

Quando i diritti reali vengono costituiti su beni immobili, la loro opponibilità ai terzi è subordinata alla trascrizione nei pubblici registri immobiliari. A differenza della proprietà, imprescrittibile, i diritti reali parziali possono estinguersi per non utilizzo protratto per almeno vent'anni.

Avv. Giuseppe Baravaglio
Consulente legale FIMAA Torino





CENTRO STUDI

F.I.M.A.A. TORINO

AVV. FEDERICO CAPPA

L'AFFITTO A RISCATTO E LE SUE VARIE FORME

A fronte di un mercato immobiliare che negli ultimi due decenni ha visto l'alternarsi di fasi incerte, accompagnate da notevoli difficoltà nell'accesso al credito bancario per l'acquisto di una casa di proprietà, il cd. l'affitto con riscatto si è dimostrato uno strumento utile a sopperire a tali criticità.

Tale strumento può infatti consentire, in varie forme, di giungere all'acquisto dell'immobile in un arco temporale di medio/lungo respiro, senza però esser costretti a sostenere subito tutti i costi di una normale compravendita.

A ben vedere, il concetto di "affitto a riscatto", spesso utilizzato impropriamente dal pubblico, **può ricomprendere tipologie contrattuali fra loro differenti.**

In primo luogo, è da menzionare il Rent to Buy più propriamente detto, disciplinato dall'art. 23 del cd. Decreto "Sblocca Italia" del 2014 (D.L. 133/2014 convertito in Legge n. 164/2014). Trattasi di un tipo di contratto tramite il quale l'utilizzatore ottiene l'immediato godimento dell'immobile a fronte del pagamento di un canone periodico, usualmente mensile, a cui potrà far seguito il futuro trasferimento della proprietà dell'immobile, con imputazione della parte di canoni indicata nel contratto in conto del prezzo di vendita.

Tale contratto è utilizzabile per qualsiasi tipologia di immobile (abitativo, commerciale, industriale, ecc.) e da soggetti di ogni tipo, siano essi persone fisiche, società, imprese, ecc.

A maggior tutela delle parti ma soprattutto dell'utilizzatore/acquirente, tale contratto va **trascritto nei pubblici Registri immobiliari** con gli effetti dell'art. 2645 bis C.c. (è il cd. «effetto prenotativo» della trascrizione del preliminare) e dell'art. 2643 co. 1°, n. 8 C.c. (trascrizione delle locazioni) e tale trascrizione sussiste per tutta la durata del contratto con il limite massimo di 10 anni.

In caso di inadempimento dell'utilizzatore/acquirente,

la legge prevede che il contratto di Rent to Buy si risolve in caso di mancato pagamento, anche non consecutivo, di un numero minimo di canoni determinato dalle parti, comunque non inferiore a 1/20 del loro numero complessivo. In tal caso il proprietario/concedente ha diritto alla restituzione dell'immobile ed acquisirà interamente i canoni a titolo di indennità (salvo che non sia stato diversamente previsto)

Le norme che regolano i rapporti tra concedente e utilizzatore/futuro acquirente durante la fase di godimento dell'immobile sono quelle dell'usufrutto, anziché quelle sulla locazione - sia per quanto attiene inventario iniziale, forme di garanzia, riparto spese accessorie, oneri e costi degli interventi di manutenzione ordinaria o straordinaria, ecc.

La scelta di procedere con tale tipologia di contratto, come già detto spesso motivata dalla difficoltà di accesso al credito bancario, va valutata in particolare dagli utilizzatori/aspiranti acquirenti mettendo a raffronto quelli che possono essere i vantaggi e specularmente gli svantaggi.

In primo luogo, essi avranno il vantaggio di poter utilizzare immediatamente dell'immobile, avendo però il tempo necessario per una riflessione più accurata, ma "bloccando" però il prezzo di acquisto e risparmiando anche su alcune voci (quali l'IMU). Si può così spostare avanti nel tempo il momento del trasferimento della proprietà e nel contempo ridurre l'importo del saldo prezzo d'acquisto finale e quindi per converso ridurre anche l'importo che dovrà esser finanziato dalla banca tramite il mutuo fondiario.

A fronte degli evidenti aspetti positivi, tale contratto può comportare però anche svantaggi.

In primis è da considerare che l'importo che l'utilizzatore dovrà versare (tendenzialmente ogni mese) sarà solo in parte imputato ad acconto sul prezzo del futuro acquisto, mentre la restante parte sarà pagata a titolo di corrispettivo per il godimento periodico dei locali. Pertanto, se l'utilizzatore dovesse in segui-

to non procedere con l'acquisto, la quota versata per il godimento dell'immobile non gli verrà restituita e sarà di fatto andata "persa".

Inoltre, occorre tenere in considerazione che il prezzo di vendita rimane quello originariamente pattuito, mentre con il passare del tempo l'immobile potrebbe anche subire una svalutazione. In tal caso l'utilizzatore che decidesse comunque di procedere in tal senso sarebbe costretto ad acquistare ad un prezzo troppo alto e "fuori mercato".

Oltre al cd. Rent to Buy di cui si è fatto sopra cenno la prassi e la realtà del mercato offrono altre forme alternative di contratto che possono riuscire a soddisfare necessità similari.

Una prima tipologia è il **contratto di locazione finanziaria**, in cui una banca o un intermediario finanziario acquistano l'immobile scelto dall'utilizzatore. Quest'ultimo ottiene così la facoltà di utilizzare i locali, assumendosene tutti i rischi (perimento del bene, deterioramento, ecc.), per un periodo di tempo concordato ed a fronte del versamento di un determinato corrispettivo periodico, con la facoltà di acquistare in futuro la proprietà del bene ad un prezzo prefissato di "riscatto".

Un ulteriore contratto da valutarsi può essere il **preliminare di vendita ad effetti anticipati**. Si tratta in questo caso di un contratto preliminare di compravendita in cui si prevede la consegna immediata dell'immobile al promissario acquirente, il quale potrà così farne uso sin da subito, fermo ovviamente l'obbligo di stipulare l'atto notarile di trasferimento della proprietà entro un successivo termine prefissato.

Altra soluzione contrattuale da ben valutare è quella che prevede la contestuale stipula di un **contratto di locazione e di un patto di opzione**. In tal caso non vi è obbligo d'acquisto automatico da parte del

conduttore, bensì la facoltà per quest'ultimo di scegliere se acquistare o meno l'immobile. Usualmente tale soluzione prevede il pagamento di un canone di locazione di importo ben superiore rispetto ai valori di mercato, con contestuale previsione anche della misura/percentuale in cui i canoni versati nel frattempo debbano essere imputati ad acconto sul prezzo della successiva (eventuale) compravendita, ove venga esercitato il diritto di opzione.

In ulteriore alternativa a quanto sopra, l'aspirante acquirente può valutare la stipula di un **contratto di locazione con patto di futura vendita** e cioè di forma contrattuale in cui al contratto di locazione si accompagna un contratto preliminare di compravendita; in tale ipotesi si va a prevedere che, entro e/o dopo un determinato periodo di tempo, il conduttore sia obbligato ad acquistare l'immobile ad un prezzo di vendita prefissato che potrà venire parzialmente corrisposto imputando ad acconti su tale prezzo i canoni che siano stati corrisposti nel frattempo (o parte di essi).

In definitiva l'affitto a riscatto, nelle sue diverse forme, può essere per molte famiglie uno strumento utile ad ottenere il risultato di coronare il sogno di avere finalmente una casa di proprietà. Esso è però uno strumento che richiede una attenta valutazione preliminare, non solo degli aspetti contrattuali ma anche di quelli fiscali, per evitare ambiguità e possibili contenziosi e consentire di ottenere l'obiettivo prefissato con piena soddisfazione delle parti.

Avv. Federico Cappa

Consulente legale FIMAA Torino



AGENTPRICING

LA TUA AGENZIA "ON THE GO"

Quattro sezioni, sempre con te, per generare l'effetto wow nei tuoi clienti. Sempre con la risposta pronta, quella giusta, quella che vogliono.

Prenota una dimostrazione su www.agentpricing.com



DOTT. STEFANO SPINA

REGISTRAZIONE DI ATTI PRIVATI E DEI CONTRATTI PRELIMINARI DI COMPRAVENDITA

La registrazione dei contratti preliminari deve avvenire entro 30 giorni dalla loro sottoscrizione utilizzando il modello RAP ("Registrazione Atti Privati")

La registrazione avviene:

- ▶ esclusivamente in forma telematica per i soggetti obbligati alla registrazione telematica dei contratti di locazione (agenti di affari in mediazione iscritti nella sezione degli agenti immobiliari del ruolo di cui all'art.2 L.3.2.1989 n.39 e soggetti in possesso di almeno 10 unità immobiliari in base all'art.5 DPR 404/2001),
- ▶ in forma telematica o cartacea per tutti gli altri soggetti.

Il modello può essere inviato telematicamente:

- ▶ direttamente dal richiedente (che può essere, una delle parti del contratto, il rappresentante legale di una delle parti oppure un mediatore);
- ▶ tramite intermediari abilitati.

Utilizzando la procedura telematica il sistema calcola in automatico le imposte di registro e bollo dovute consentendo di versarle contestualmente tramite addebito su conto corrente indicato. In caso di tardività della registrazione, il sistema propone il calcolo relativo alle dovute sanzioni che l'utente potrà accettare o modificare prima dell'invio del modello.

Diversamente, compilando manualmente il modello RAP, occorre procedere al preventivo pagamento delle imposte utilizzando il mod. F24.

In questo caso i codici da utilizzare sono:

- ▶ "1550" denominato "ATTI PRIVATI Imposta di registro";
- ▶ "1551" denominato "ATTI PRIVATI - Sanzione

pecuniaria imposta di registro - Ravvedimento";

- ▶ "1552" denominato "ATTI PRIVATI - Imposta di bollo";
- ▶ "1553" denominato "ATTI PRIVATI - Sanzione imposta di bollo - Ravvedimento";
- ▶ "1554" denominato "ATTI PRIVATI - Interessi".

In sede di compilazione del modello F24, i codici tributo sono esposti nella sezione "Erario", esclusivamente in corrispondenza delle somme indicate nella colonna "importi a debito versati", con l'indicazione nel campo "anno di riferimento" dell'anno di formazione dell'atto da riportare nel formato "AAAA".

Con il codice 1552 il contribuente può provvedere al contestuale versamento dell'imposta di bollo (in luogo dell'apposizione sull'atto cartaceo dei contrassegni telematici).

Al fine di evitare contestazioni, in sede di registrazione manuale dell'atto, sul ritardato pagamento dell'imposta di bollo (che, ricordiamo, è un tributo dovuto fin dall'origine dell'atto stesso), occorre la contestualità del versamento dell'imposta con la data della formazione dell'atto. Occorrerà pertanto, lo stesso giorno della sottoscrizione di un contratto preliminare di compravendita immobiliare, in luogo dell'apposizione del contrassegno telematico, procedere al pagamento delle imposte tramite mod.F24.

Diversamente, in caso di registrazione telematica, l'imposta di bollo si considererà tempestiva se versata contestualmente all'imposta di registro dovuta sull'atto stesso.

Viceversa, in caso di pagamento tardivo, il contribuente potrà avvalersi del ravvedimento operoso con riferimento ad una sanzione base del 100% dell'imposta ai sensi dell'art.25 co.1 DPR 642/72 oltre

al conteggio degli interessi legali da calcolare su base giornaliera. In caso di pagamento del tributo nei 30 giorni dalla formazione dell'atto si potrà ricorrere, per l'imposta di bollo, alla sanzione ridotta del 10% di cui alla lettera a) dell'art.13 DLgs 472/97.

Ai fini del pagamento dell'imposta di bollo rimangono immutati gli importi ovvero:

- ▶ euro 16,00 ogni foglio (o 100 righe) del contratto preliminare,
- ▶ euro 2,00 per ogni quietanza, estratto conto, ricevuta
- ▶ euro 1,00 (anche se si dovrebbe applicare l'imposta fissa di euro 0,52) per i disegni sottoscritti da ingegneri o geometri

Gli importi dovuti per l'imposta di registro sono:

- ▶ euro 200,00 - importo fisso a prescindere dagli importi indicati nel preliminare,
- ▶ euro 200,00 - importo fisso, da sommare all'importo fisso dovuto per la registrazione, in caso di acconti assoggettati ad IVA (Agenzia delle Entrate risposta interpello 24.7.2019 n.311)
- ▶ 0,5% della somma indicata nella scrittura, in caso di caparra confirmatoria.
- ▶ 0,5% della somma indicata nella scrittura, in caso di acconti non assoggettati ad IVA.

con l'avvertenza che, se l'imposta dovuta per il contratto definitivo risulta inferiore a quanto pagato, a titolo di imposta proporzionale sulla caparra e sugli acconti, in sede di registrazione del preliminare, si dovrà versare, in sede di registrazione del preliminare il minor importo tra i due (nota all'art.10 Tariffa parte I allegata al DPR 131/86).

In questo modo si risolve il problema della tassazione delle caparre ove la cessione sia assoggettata ad IVA: in questo caso, infatti, poiché l'atto definitivo sarà assoggettato ad imposta di registro fissa, si dovrà versare, in sede di registrazione del preliminare, esclusivamente l'imposta fissa. In questa ipotesi si consiglia di precisare tale fattispecie nel contratto preliminare stesso.

Al riguardo occorre precisare che:

- ▶ l'Agenzia delle Entrate richiede l'imposta proporzionale sull'intero importo indicato nel contratto come "caparra" o "acconto" a prescindere dal fatto che la somma, alla data di registrazione, sia ancora in parte da pagare. A titolo di esempio, se nella scrittura sono previsti ulteriori acconti con scadenze future, l'imposta proporzionale dovrà essere versata anche su tali importi, ancorché non an-

cora incassati, non essendo prevista una ulteriore comunicazione al momento del successivo pagamento,

- ▶ in caso di mancata indicazione della natura delle somme ricevute in sede di preliminare, si presume che tali importi siano acquisiti a titolo di acconto (Agenzia delle Entrate ris. 197/2007 e circ. 18/2013) anche se tale distinzione, con l'unificazione delle aliquote a partire dal 1.1.2025, non risulta più significativa dal punto di vista fiscale del calcolo dell'imposta dovuta.

Quanto sopra vale esclusivamente nell'ipotesi in cui non vi sia chiarezza nell'identificare la natura delle somme ricevute.

Nel caso in cui, invece, come già rilevato a suo tempo dal Notariato (Studio n. 185-2011/T), il preliminare specifici che le somme sono versate a titolo di caparra e saranno poi imputate ad acconto, tale indicazione è perfettamente compatibile con la natura della caparra, che, per espressa previsione dell'art. 1385 c.c., "in caso di adempimento, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta". L'indicazione contrattuale sulla volontà di imputare la caparra a corrispettivo (convertendola - di fatto - in acconto) non rende in alcun modo "dubbia" la qualificazione della somma versata al preliminare, ma ne conferma la natura di caparra, in coerenza con l'art. 1385 c.c.

L'imposta pagata sulle caparre e sugli acconti (e non quella fissa) viene imputata a scomputo dell'imposta dovuta per la registrazione del contratto definitivo.

Poiché con il codice tributo 1550 viene versata sia l'imposta di registro fissa che quella dovuta sulle caparre e sugli acconti prezzo, ai fini dello scomputo dell'importo pagato dall'imposta da versare sul successivo atto di compravendita, non essendo defalcabile l'imposta fissa, i notai, in base alla circolare dell'Agenzia delle Entrate 29.5.2013 n.18 (Parte III § 3.1) dovranno, in sede di registrazione dell'atto definitivo, scindere i versamenti.

Secondo l'Agenzia delle Entrate (modello RAP aggiornamento 03/2025) ove il contratto preliminare da registrare contempli una caparra penitenziale, su di essa va applicata l'imposta di registro del 3%.

Secondo la Cassazione (Cass. 7.5.2024 n. 12398), la tassazione della caparra penitenziale dovrebbe essere definita facendo applicazione dell'art. 28 del DPR 131/86, per cui:

- ▶ solo se, per effetto dell'esercizio del diritto di recesso, si verifica lo scioglimento del contratto che contemplava la caparra penitenziale, sull'ammon-

tare di essa è dovuta l'imposta di registro del 3% a norma dell'art. 9 della Tariffa, Parte I, allegata al DPR 131/86;

- ▶ se la caparra viene corrisposta al contratto preliminare, si applica l'imposta di registro dello 0,5%, prevista per le quietanze dall'art. 6 della Tariffa, Parte I, allegata al DPR 131/86; in tal caso, posto che la tassazione unitaria di preliminare e definitivo è un principio generale, l'imposta di registro pagata sulla caparra verrà imputata quella principale dovuta per la stipulazione del contratto definitivo, laddove il recesso non sia esercitato e la somma corrisposta a titolo di caparra penitenziale si traduca in un acconto o saldo del prezzo.

Nel caso in cui il contratto preliminare sia stipulato a seguito dell'attività di un "agente di affari in mediazione iscritto nella sezione degli agenti immobiliari del ruolo di cui all'articolo 2 della legge 3 febbraio 1989 n.39", il soggetto obbligato alla registrazione del preliminare è quest'ultimo ai sensi della lettera d-bis) dell'art.10 del DPR 131/86.

PRELIMINARE PER LA CESSIONE SEPARATA DI USUFRUTTO E NUDA PROPRIETÀ

La DRE Piemonte, con la risposta a interpello 901-276/2021, ha chiarito che, in caso di registrazione del contratto preliminare con il quale due soggetti trasferiscano ad un terzo, rispettivamente, la nuda proprietà e l'usufrutto di un immobile, per la registrazione del preliminare è dovuta una sola imposta fissa ai sensi del combinato disposto degli artt. 21 del DPR 131/86 (in tema di atti contenenti plurime disposizioni) e 10 della Tariffa, Parte I, allegata al DPR 131/86.

Secondo l'Agenzia delle Entrate, si tratta di un negozio unitario anche se soggettivamente complesso, sicché non sarebbe corretto applicare l'imposta multipla prevista per i negozi collegati.

In riferimento a tale fattispecie si veda, anche se ai fini delle imposte dirette, la norma di interpretazione autentica dell'art.67 co.1 (art. 1 co.1-bis DL 17.6.2025 n.84) che considera tale vendita come un negozio unitario.

Tabella riepilogativa per la tassazione in sede di registrazione del contratto preliminare:

CONTRATTO PRELIMINARE		IMPOSTA DOVUTA
Preliminare con indicazione di acconto	Definitivo soggetto ad IVA	<ul style="list-style-type: none"> ▶ imposta fissa registro euro 200 per registrazione atto ▶ IVA sull'acconto ▶ imposta fissa registro euro 200 per atto soggetto ad IVA
	Definitivo soggetto a registro	<ul style="list-style-type: none"> ▶ imposta fissa registro euro 200 per registrazione atto ▶ imposta proporzionale (0,5%) su acconto o la minore imposta dovuta al definitivo
Preliminare con indicazione di caparra	Definitivo soggetto ad IVA o registro	<ul style="list-style-type: none"> ▶ imposta fissa registro euro 200 per registrazione atto ▶ imposta proporzionale (0,5%) su acconto o la minore imposta dovuta al definitivo

LA CESSIONE DEL CONTRATTO PRELIMINARE

La cessione del contratto preliminare viene tassata in maniera diversa a seconda che sia o meno previsto un corrispettivo.

- ▶ Nell'ipotesi in cui il cedente non sia un soggetto IVA,
- ▶ se non è stato previsto alcun corrispettivo, la cessione del contratto preliminare sconta l'imposta fissa di euro 200,00.
- ▶ se invece è stato pattuito un corrispettivo per la cessione, su tale prezzo è dovuta, oltre che l'imposta di registro fissa, anche l'imposta di registro proporzionale del 3%.

Nell'ipotesi in cui il cedente sia un soggetto IVA:

- ▶ se non è stato previsto alcun corrispettivo, la cessione del contratto preliminare sconta l'imposta fissa di euro 200,00.
- ▶ se invece è stato pattuito un corrispettivo per la cessione, su tale prezzo è dovuta, oltre che l'imposta di registro fissa, anche l'IVA con l'aliquota ordinaria del 22%.

La cessione di un contratto preliminare determina, inoltre, la possibilità, per il soggetto che subentra nella posizione di promissario acquirente, di detrarre al momento della registrazione del definitivo, le imposte proporzionali eventualmente pagate dall'originario promissario acquirente sulla caparra e/o sull'acconto, in sede di registrazione del contratto preliminare, in quanto il cessionario del contratto viene a sostituirsi nella identica posizione contrattuale del cedente.

LA TARDIVA REGISTRAZIONE DEL CONTRATTO PRELIMINARE

La mancata registrazione nei termini dei contratti preliminari di compravendita immobiliare può essere sanata mediante il ravvedimento operoso.

Il mancato pagamento del tributo è sanzionato, ai sensi dell'art.69 co.1 DPR 131/86, con una sanzione amministrativa dal 120% al 240% dell'imposta dovuta ravvedibile ai sensi dell'art.13 DLgs 472/97.

In caso di ritardo non superiore a 30 giorni la sanzione è compresa tra il 60% ed il 120% dell'imposta dovuta con un minimo di euro 200,00.

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino



**Sconto
FIMAA
-20%**

Business-beats
●●● ITALY

Una giornata-evento dedicata al Real Estate

Alta formazione, networking, premiazioni e intrattenimento serale: questo e molto altro ti aspetta il 23 ottobre 2026, alle OGR Torino!

Usa il codice **BORSINO20** e acquista i tuoi biglietti con il **20% di sconto!**



www.business-beats.it

TARDIVA REGISTRAZIONE DEL CONTRATTO PRELIMINARE	
VIOLAZIONE COMMESSA FINO AL 31.8.2024 (PRELIMINARI STIPULATI FINO AL 31.7.2024)	
entro 14 giorni	0,40 % (1/15 di 1/10 del 60%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	6,00 % (1/10 del 60%) con un minimo di € 20 (1/10 della sanzione minima di € 200)
entro 90 giorni	12,00 % (1/10 del 120%)
entro 1 anno	15,00 % (1/8 del 120%)
entro 2 anni	17,14 % (1/7 del 120%)
oltre 2 anni	20,00 % (1/6 del 120%)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 1.9.2024 AL 12.6.2025 (CONTRATTI STIPULATI DAL 1.8.2024 AL 13.5.2025)	
entro 30 giorni	4,5 % (1/10 del 45 %)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
oltre l'anno	17,14 % (1/7 del 120 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 13.6.2025 (CONTRATTI STIPULATI DAL 14.5.2025)	
entro 30 giorni	4,5 % (1/10 del 45 %) con un minimo di euro 15,00 (1/10 di euro 150,00)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %) con un minimo di euro 25,00 (1/10 di euro 250,00)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %) con un minimo di euro 31,25 (1/8 di euro 250,00)
oltre l'anno	17,14 % (1/7 del 120 %) con un minimo di euro 35,71 (1/7 di euro 250,00)
CODICI TRIBUTO F24	
Imposta: 1550 Sanzioni: 1551 Interessi: 1554	

TARDIVA REGISTRAZIONE DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE E DEL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA IMMOBILIARE	
entro 30 giorni	4,5 % (1/10 del 45 %)
entro 90 giorni	13,33% (1/9 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
oltre l'anno	17,14 % (1/7 del 120 %)

TARDIVO VERSAMENTO IMPOSTA DI BOLLO	
VIOLAZIONE COMMESSA FINO AL 31.8.2024. (CONTRATTI STIPULATI FINO AL 31.7.2024)	
entro 14 giorni	0,67% (1/15 di 1/10 del 100%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	10,00 % (1/10 del 100 %)
entro 90 giorni	11,11 % (1/9 del 100 %)
entro 1 anno	12,5 % (1/8 del 100 %)
entro 2 anni	14,28 % (1/7 del 100 %)
oltre 2 anni	16,66 % (1/6 del 100 %)
dopo la constatazione della violazione	20 % (1/5 del 100 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 1.9.2024 (CONTRATTI STIPULATI DAL 1.8.2024)	
entro 14 giorni	0,53% (1/15 di 1/10 del 80%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	8,00 % (1/10 del 80 %)
entro 90 giorni	8,89 % (1/9 del 80 %)
entro 1 anno	10,00 % (1/8 del 80 %)
oltre l'anno	11,43 % (1/7 del 80 %)
dopo la constatazione della violazione	13,33 % (1/6 del 80 %)
CODICI TRIBUTO F24	
Imposta: 1552 Sanzioni: 1553 Interessi: 1554	
<p>A tali importi occorrerà aggiungere l'imposta dovuta e gli interessi di mora, calcolati, su base giornaliera, utilizzando gli interessi legali:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ dello 0,05% dal 1.1.2020 al 31.12.2020 ▶ dello 0,01% dal 1.1.2021 al 31.12.2021 ▶ dell'1,25% dal 1.1.2022 al 31.12.2022 ▶ del 5% dal 1.1.2023 al 31.12.2023 ▶ del 2,5% dal 1.1.2024 al 31.12.2024 ▶ del 2% dal 1.1.2025 al 31.12.2025 ▶ dell'1,6% dal 1.1.2026 	

DOTT. STEFANO SPINA

REGISTRAZIONE DEI CONTRATTI DI LOCAZIONE

Tutti i contratti di locazione e affitto di beni immobili, compresi quelli relativi a fondi rustici e quelli stipulati dai soggetti passivi Iva, devono essere **obbligatoriamente registrati**, qualunque sia l'ammontare del canone pattuito, con la sola eccezione dei contratti di durata non superiore ai 30 giorni complessivi nell'anno nei confronti del medesimo conduttore, contratti per i quali la registrazione è volontaria.

L'imposta di registro è pari a:

- ▶ 0,5% del canone per gli affitti di fondi rustici,
- ▶ fissa (euro 67,00) per le locazioni di fabbricati abitativi locate dai soggetti passivi IVA che le hanno costruite o ristrutturate (con un intervento rientrante nelle lettere c) e d) dell'art.3 DPR 380/2001) in caso di opzione per l'applicazione dell'IVA,
- ▶ 1% del canone per le locazioni di fabbricati strumentali locati da soggetti passivi IVA indipendentemente dal fatto che, nel contratto, si sia optato o meno per l'applicazione dell'IVA,
- ▶ 2% del canone per tutte le altre fattispecie (fabbricati ad uso abitativo locati da chiunque e fabbricati strumentali locati da soggetti non passivi IVA) salva l'applicazione del regime della "cedolare secca", nel qual caso occorre registrare il contratto ma non sono dovute né l'imposta di registro né l'imposta di bollo.

Per i contratti che durano più anni si può scegliere di:

- ▶ pagare, al momento della registrazione, l'imposta dovuta sul corrispettivo pattuito per l'intera durata del contratto. In questo caso si ha diritto a una riduzione dell'imposta pari alla metà del tasso di interesse legale moltiplicato per il numero delle annualità e non si tiene conto, nella determinazione della base imponibile, dei futuri aumenti ISTAT,

- ▶ pagare l'imposta solamente per la prima annualità e, successivamente, versare l'imposta alla scadenza delle singole annualità, tenendo conto degli aumenti Istat, nei trenta giorni successivi alla singola scadenza annuale.

Il versamento per la prima annualità non può essere inferiore a 67 euro.

In base all'art.13 L. 431/98 l'obbligo di registrazione del contratto, nei 30 giorni dalla sua sottoscrizione (o dalla sua decorrenza se tale termine è anteriore), ricade in capo al locatore, il quale darà poi documentata comunicazione, nei successivi sessanta giorni, al conduttore ed all'amministratore del condominio anche per ottemperare così agli obblighi connessi alla tenuta dell'anagrafe condominiale.

L'imposta di registro viene **ripartita tra locatore e conduttore in parti uguali** ed entrambi rispondono in solido, verso l'Agenzia delle Entrate, del pagamento dell'intera somma dovuta per la registrazione del contratto anche se, come anzidetto, l'obbligo della registrazione, dal punto di vista civilistico, ricade in capo al locatore.

Per i contratti di locazione a canone concordato, ad eccezione di quelli di natura transitoria, è prevista una riduzione del 30% della base imponibile dell'imposta di registro. In sostanza, il corrispettivo annuo da considerare per il calcolo dell'imposta va assunto per il 70% del canone indicato in contratto.

Sul deposito cauzionale versato dall'inquilino non è dovuta l'imposta di registro. Se però il deposito è pagato da un terzo estraneo al rapporto di locazione oppure è costituito da una fideiussione di terzi, occorre versare l'imposta nella misura dello 0,50% dell'importo garantito salva l'applicazione del regime della "cedolare secca" nel qual caso, sulla garanzia, non è dovuta alcuna imposta.

In caso di risoluzione anticipata o cessione senza corrispettivo dei contratti di locazione e sublocazione di immobili urbani di durata pluriennale, l'imposta è dovuta nella misura fissa di 67 euro. Negli altri casi (per esempio cessione di locazione di un fondo rustico) l'imposta si applica con le aliquote ordinarie.

Per ogni copia del contratto, l'imposta di bollo è pari a 16 euro per ogni foglio del contratto (pari a quattro facciate e, comunque, 100 righe).

Se la registrazione è richiesta in ufficio, è necessario presentare il modello RLI mentre l'imposta di registro è versata con il modello F24 Elementi identificativi. Se la registrazione è richiesta per via telematica, utilizzando RLI WEB, il pagamento delle imposte di registro e di bollo, è effettuato con addebito diretto su c/c bancario o postale.

L'obbligo di registrazione del contratto esclusivamente in forma telematica sussiste per gli agenti di affari in mediazione iscritti nella sezione degli agenti immobiliari del ruolo di cui all'art.2 L.3.2.1989 n.39 e per i soggetti in possesso di almeno 10 unità immobiliari in base all'art.5 DPR 404/2001.

TARDIVA REGISTRAZIONE CONTRATTI DI LOCAZIONE

L'art. 3 bis del DL 30.4.2019 n.34 ha soppresso le sanzioni per

- ▶ la mancata comunicazione della proroga del contratto di locazione assoggettato a "cedolare secca", purché si mantenga un comportamento coerente (e quindi non venga effettuato l'aumento contrattuale su base ISTAT, si sia pagata la cedolare secca alle rispettive scadenze e sia stato compilato l'apposito quadro della dichiarazione dei redditi),
- ▶ la mancata comunicazione della risoluzione del contratto assoggettato a "cedolare secca".

In ogni caso per tali fattispecie, anche se non sono dovute sanzioni, occorre presentare, anche tardiva-

mente, il modello RLI per comunicare l'adempimento.

Viceversa, sempre per i contratti nel regime della "cedolare secca", la mancata opzione per l'entrata o l'uscita dal regime in una annualità successiva alla prima registrazione può essere sanata esclusivamente con la "remissione in bonis" versando la sanzione di euro 250,00 entro il termine di presentazione della dichiarazione dei redditi riferita a quell'anno. Oltre tale termine non è più possibile ravvedersi.

Pertanto, la mancata opzione per l'opzione relativa al 2025 dovrà essere comunicata entro il termine di presentazione della dichiarazione REDDITI 2026 (e quindi entro il 31.10.2026).

Successivamente l'art.20 co.1 DLgs 81/2025 ha reintrodotto i seguenti importi minimi da applicare alle violazioni commesse successivamente al 13.6.2025:

- ▶ euro 250,00 in caso di tardiva registrazione con un ritardo superiore a 30 giorni,
- ▶ euro 150,00 in caso di tardiva registrazione con un ritardo non superiore a 30 giorni.

L'Agenzia delle Entrate, con la risoluzione 13.10.2025 n.56, ha precisato che la sanzione, in caso di omessa registrazione dei contratti di locazione, deve essere commisurata all'imposta di registro calcolata sull'ammontare del canone relativo alla prima annualità.

Si ritiene opportuno proporre le tabelle relative al ravvedimento delle sanzioni per i vari adempimenti. A tali importi occorrerà aggiungere gli interessi di mora e l'imposta dovuta.

TARDIVA PROROGA ANCHE TACITA O RISOLUZIONE DEL CONTRATTO ASSOGGETTATO A CEDOLARE SECCA
Nessuna sanzione
<p>Il contribuente deve, relativamente a tale contratto, aver mantenuto un comportamento coerente con la volontà di esercitare l'opzione, ovvero:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ deve aver effettuato i versamenti dell'imposta relativa alla "cedolare secca" ▶ nel caso in cui sia già stata presentata la dichiarazione dei redditi, deve aver dichiarato i redditi optando per l'applicazione della "cedolare secca" ▶ non deve aver richiesto, al conduttore, l'aumento contrattuale su base ISTAT.

TARDIVO PAGAMENTO DELLE IMPOSTE PER ANNUALITÀ SUCCESSIVE, CESSIONI, PROROGHE E RISOLUZIONI (AD ECCEZIONE DEI CONTRATTI SOGGETTI A CEDOLARE SECCA)	
VIOLAZIONE COMMESSA FINO AL 31.8.2024	
entro 14 giorni	0,1% (1/15 di 1/10 del 15%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	1,5% (1/10 del 15%)
entro 90 giorni	1,67% (1/9 del 15%)
entro 1 anno	3,75% (1/8 del 30%)
entro 2 anni	4,29% (1/7 del 30%)
oltre 2 anni	5% (1/6 del 30%)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 1.9.2024	
entro 14 giorni	0,833% (1/15 di 1/10 del 12,5%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	1,25% (1/10 del 12,5%)
entro 90 giorni	1,389% (1/9 del 12,5%)
entro 1 anno	3,125% (1/8 del 25%)
oltre 1 anno	3,571% (1/7 del 25%)
CODICI TRIBUTATO F24	
Imposta: 1501 (annualità successiva), 1502 (cessione) 1503 (risoluzione) 1504 (proroga) Sanzioni: 1509 Interessi: 1510	

TARDIVA REGISTRAZIONE DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE SENZA OPZIONE PER LA CEDOLARE SECCA	
VIOLAZIONE COMMESSA FINO AL 31.8.2024 (CONTRATTI STIPULATI FINO AL 31.7.2024)	
entro 30 giorni	6,0 % (1/10 del 60 %) con un minimo di € 20 (1/10 della sanzione minima di € 200)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
entro 2 anni	17,14 % (1/7 del 120 %)
oltre 2 anni	20,0 % (1/6 del 120 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 1.9.2024 AL 12.6.2025 (CONTRATTI STIPULATI DAL 1.8.2024 AL 13.5.2025)	
entro 30 giorni	4,5 % (1/10 del 45 %)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
oltre 1 anno	17,14 % (1/7 del 120 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 13.6.2025 (CONTRATTI STIPULATI DAL 14.5.2025)	
entro 30 giorni	4,5 % (1/10 del 45 %) con un minimo di euro 15,00 (1/10 di euro 150,00)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %) con un minimo di euro 25,00 (1/10 di euro 250,00)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %) con un minimo di euro 31,25 (1/8 di euro 250,00)
oltre 1 anno	17,14 % (1/7 del 120 %) con un minimo di euro 35,71 (1/7 di euro 250,00)
CODICI TRIBUTATO F24 ELIDE	
Imposta: Imposta: 1500 Sanzioni: 1507 Interessi: 1508	

TARDIVA REGISTRAZIONE DEL CONTRATTO DI LOCAZIONE CON CEDOLARE SECCA	
VIOLAZIONE COMMESSA FINO AL 31.8.2024 -PAGAMENTO DELLA SOLA SANZIONE. (CONTRATTI STIPULATI FINO AL 31.7.2024)	
entro 30 giorni	6,0 % (1/10 del 60 %) con un minimo di € 20 (1/10 della sanzione minima di € 200)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
entro 2 anni	17,14 % (1/7 del 120 %)
oltre 2 anni	20,0 % (1/6 del 120 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 1.9.2024 AL 12.6.2025 – PAGAMENTO DELLA SOLA SANZIONE (CONTRATTI STIPULATI DAL 1.8.2024 AL 13.5.2025)	
entro 30 giorni	4,5 % (1/10 del 45 %)
entro 90 giorni	12,0 % (1/10 del 120 %)
entro 1 anno	15,0 % (1/8 del 120 %)
oltre 1 anno	17,14 % (1/7 del 120 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 13.6.2025 – PAGAMENTO DELLA SOLA SANZIONE (CONTRATTI STIPULATI DAL 14.5.2025)	
entro 30 giorni	euro 15,00 (1/10 di euro 150,00)
entro 90 giorni	euro 25,00 (1/10 di euro 250,00)
entro 1 anno	euro 31,25 (1/8 di euro 250,00)
oltre 1 anno	euro 35,71 (1/7 di euro 250,00)
CODICI TRIBUTATO F24	
Sanzioni: 1507	

AGENTPRICING

IL TUO SUCCESSO È **GREEN**

SCOPRI LA NUOVA SEZIONE DEDICATA ALL'ANALISI ENERGETICA AVANZATA

- Sintesi di mercato**
con distribuzione Energetica Comunale
- Trend regionale**
relativo all'indice di rivalutazione dell'immobile
- Comparazione**
Visualizza il gap tra il tuo immobile, le nuove costruzioni e la direttiva Case Green

Prenota una dimostrazione su www.agentpricing.com

TARDIVO VERSAMENTO IMPOSTA DI BOLLO	
VIOLAZIONE COMMESSA FINO AL 31.8.2024. (CONTRATTI STIPULATI FINO AL 31.7.2024)	
entro 14 giorni	0,67% (1/15 di 1/10 del 100%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	10,00 % (1/10 del 100 %)
entro 90 giorni	11,11 % (1/9 del 100 %)
entro 1 anno	12,5 % (1/8 del 100 %)
entro 2 anni	14,28 % (1/7 del 100 %)
oltre 2 anni	16,66 % (1/6 del 100 %)
dopo la constatazione della violazione	20 % (1/5 del 100 %)
VIOLAZIONE COMMESSA DAL 1.9.2024 (CONTRATTI STIPULATI DAL 1.8.2024)	
entro 14 giorni	0,53% (1/15 di 1/10 del 80%) per ogni giorno di ritardo
entro 30 giorni	8,00 % (1/10 del 80 %)
entro 90 giorni	8,89 % (1/9 del 80 %)
entro 1 anno	10,00 % (1/8 del 80 %)
oltre l'anno	11,43 % (1/7 del 80 %)
dopo la constatazione della violazione	13,33 % (1/6 del 80 %)
CODICI TRIBUTI F24 ELIDE	
<p align="center">Imposta: 1505</p> <p align="center">Sanzioni: in assenza di un codice specifico si ritiene corretto utilizzare il codice 1507</p> <p align="center">Interessi: in assenza di un codice specifico si ritiene corretto utilizzare il codice 1508</p>	
<p>A tali importi occorrerà aggiungere l'imposta dovuta e gli interessi di mora, calcolati, su base giornaliera, utilizzando gli interessi legali:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ dello 0,05% dal 1.1.2020 al 31.12.2020 ▶ dello 0,01% dal 1.1.2021 al 31.12.2021 ▶ dell'1,25% dal 1.1.2022 al 31.12.2022 ▶ del 5% dal 1.1.2023 al 31.12.2023 ▶ del 2,5% dal 1.1.2024 al 31.12.2024 ▶ del 2% dal 1.1.2025 al 31.12.2025 ▶ dell'1,6% dal 1.1.2026 	

Dott. Stefano Spina
Consulente fiscale FIMAA Torino



DOTT. STEFANO SPINA

TABELLE RIEPILOGATIVE DELLE IMPOSTE SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI

ACQUISTO FABBRICATI STRUMENTALI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
TUTTI	▶ Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	▶ Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. ▶ Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/
	▶ Acquisto da impresa costruttrice i cui lavori sono stati ultimati da meno di 5 anni. ▶ Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni o da impresa non costruttrice (previa opzione del cedente) ¹ . Imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Immobili compresi tra i beni culturali oppure immobili di interesse storico artistico	▶ Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	▶ Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. ▶ Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/
	▶ Acquisto da impresa costruttrice i cui lavori sono stati ultimati da meno di 5 anni. ▶ Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni o da impresa non costruttrice (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO

¹ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nell'atto di vendita

ACQUISTO FABBRICATI STRUMENTALI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Atti preordinati alla trasformazione del territorio posti in essere mediante accordi o convenzioni tra privati ed enti pubblici.	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	200 euro	esenti	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. ► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	esenti	/
	► Acquisto da impresa costruttrice i cui lavori sono stati ultimati da meno di 5 anni. ► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni o da impresa non costruttrice (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato)	200 euro	esenti	320 EURO

ACQUISTO FABBRICATI ABITATIVI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
CON AGEVOLAZIONI PRIMA CASA (compresi i beni culturali) (escluse categorie catastali A1, A8, A9)	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	2% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA	2% (minimo 1.000)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ ► In caso di opzione imponibile IVA 4%	2% (minimo 1.000)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice nei 5 anni dalla fine dei lavori. ► Acquisto da impresa costruttrice oltre i 5 anni dal termine della costruzione (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 4%	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO

SENZA AGEVOLAZIONI PRIMA CASA (comprese categorie catastali A1, A8, A9)	► Acquisto da privati, società semplici di gestione immobiliare, enti non commerciali. Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa non costruttrice. Esente IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice, i cui lavori sono stati ultimati da oltre 5 anni. Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹ In caso di opzione imponibile IVA 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	► Acquisto da impresa costruttrice nei 5 anni dalla fine dei lavori. ► Acquisto da impresa costruttrice oltre i 5 anni dal termine della costruzione (previa opzione del cedente) ¹ Imponibile IVA 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO

ACQUISTO FABBRICATI ABITATIVI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Atti preordinati alla trasformazione del territorio posti in essere mediante accordi o convenzioni tra privati ed enti pubblici.	Fuori campo IVA	200 euro	esenti	/
	Esente (in assenza di opzione del cedente) ¹	200 euro	esenti	/
	Imponibile 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	200 euro	esenti	320 EURO
Immobili compresi tra i beni culturali, immobili di interesse storico artistico senza agevolazioni prima casa	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	Esente (in assenza di opzione del cedente) ¹	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	Imponibile 10% (o 22% se accatastato in A/1, A/8 o A/9)	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO
Acquisto di immobile da parte dello Stato, di enti pubblici, comunità montane, istituzioni riordinate in aziende di servizi, Onlus	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000)	esenti	/
Acquisto di immobili situati all'estero (se l'atto è fatto in Italia)	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000)	esenti	/

AGENTPRICING

DAI AI TUOI UTENTI LA RISPOSTA CHE CERCANO. OTTIENI TU IL CONTATTO CHE TI SERVE.

Da oggi il modulo Lead di AgentPricing è integrabile con il tuo sito web, in pochi passi.

Prenota una dimostrazione su www.agentpricing.com

¹ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nell'atto di vendita

ACQUISTO TERRENI	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Acquisto di terreno edificabile	Acquisto da privato Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
	Acquisto da soggetto IVA Imponibile 22%	200 euro	200 + 200 euro	320 EURO
Acquisto di terreno agricolo da parte di soggetti NON coltivatori diretti o imprenditori agricoli	Fuori campo IVA	15% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
Acquisto di terreno agricolo da parte di coltivatori diretti, imprenditori agricoli, società di coltivazione diretta CON LE AGEVOLAZIONI piccola proprietà contadina	Fuori campo IVA	200 euro	200 euro + 1% (minimo 200 euro)	90 EURO
Acquisto di terreno agricolo da parte di coltivatori diretti o imprenditori agricoli iscritti nella relativa gestione previdenziale SENZA AGEVOLAZIONI piccola proprietà contadina	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
Acquisto terreni agricoli riferiti al "compendio unico"	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	/
Acquisto fondi rustici nei territori montani da parte di coltivatori diretti e IAP	Fuori campo IVA	100 euro	100 + zero	/
Acquisto di diritti edificatori comunque denominati (trasferimento di cubatura)	Acquisto da privato	3%	200 + 200 euro	/
	Fuori campo IVA	200 euro	200 + 200 euro	

PERMUTA	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Permuta Registro/ Registro (Entrambi i trasferimenti soggetti a Imposta di Registro)	Fuori campo IVA	(si versa l'imposta propria del bene che sconta l'imposta maggiore)	50 + 50 euro	/
Permuta Iva/Iva (Entrambi i trasferimenti soggetti a IVA)	Ogni trasferimento sconta l'IVA nella misura prevista (aliquota 22%, 10% o 4%)	200 euro	200 euro + 200 euro (per ogni trasferimento) Se l'immobile è strumen- tale 3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro) ²	320 EURO
Permuta Iva/Registro (Uno dei trasferimenti soggetto a Imposta di Registro e uno soggetto a IVA)	Il trasferimento soggetto IVA sconta l'imposta nella misura prevista (aliquota 22%, 10% o 4%) Il trasferimento soggetto a imposta di Registro è fuori campo IVA	Ogni trasferimento sconta le imposte in forma autonoma 200 euro per il trasferimento IVA Imposta di registro propria del trasferimento soggetto a Imposta di Registro	Ogni trasferimento sconta le imposte in forma auto- noma 200 euro ipotecaria (o 3% se bene strumentale) + 50 euro per il trasferimento soggetto a Imposta di Registro 200 euro catastale (o 1% se bene strumentale) + 50 euro per il trasferimento soggetto a Imposta di Registro	320 EURO

² Le imposte ipotecarie e catastali (fisse ed in percentuale) sono dovute autonomamente su ogni trasferimento soggetto ad IVA

AGENTPRICING

PERCHÉ USARE UN REPORT?

PERCHÉ IL CLIENTE NON VUOLE SOLO UNA VALUTAZIONE, MA UNA *CONSULENZA*.

Dati reali di mercato

Venduto certificato, comparabili aggiornati, analisi energetica avanzata.

Più incarichi.

Con un report strutturato mostri metodo e preparazione

Da Agente a Consulente

Offri un'analisi dettagliata, anticipi le obiezioni, crei fiducia.

Prenota una dimostrazione su www.agentpricing.com

CONFERIMENTO IN SOCIETÀ CESSIONE DI AZIENDE	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO	IPOTECARIA E CATASTALE	ALTRI TRIBUTI (BOLLI)
Conferimento di fabbricato strumentale da parte di privato	Fuori campo IVA	4% (minimo 200 euro)	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Conferimento di fabbricato strumentale da parte di impresa	Esente IVA (in assenza di opzione del cedente) ¹	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
	Imponibile IVA al 22% (o 10% in caso di immobile ristrutturato) (previa opzione del cedente) ¹	200 euro	3% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Conferimento di fabbricato NON strumentale	Fuori campo IVA	9% (minimo 1.000 euro)	50 + 50 euro	156 EURO
Conferimento di immobili italiani in società dell'Unione Europea	Fuori campo IVA	200 euro	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	320 EURO
Conferimento di azienda con fabbricati abitativi	Fuori campo IVA	200 euro	200 + 200 euro	/
Conferimento di azienda con fabbricati strumentali	Fuori campo IVA	200 euro	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/
Cessione di azienda con fabbricati abitativi	Fuori campo IVA	0,50% sui crediti 3% su mobili e avviamento 9% sugli immobili al netto dei debiti	200 + 200 euro	/
Cessione di azienda con fabbricati strumentali	Fuori campo IVA	0,50% sui crediti 3% su mobili e avviamento 9% sugli immobili al netto dei debiti	2% (minimo 200 euro) + 1% (minimo 200 euro)	/

¹ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nell'atto di vendita

LOCAZIONE	TIPOLOGIA	IMPOSIZIONE IVA	REGISTRO
Fabbricato ABITATIVO	Locato dall'impresa che lo ha costruito o ristrutturato	Imponibile IVA per opzione (10%) ³	Euro 67
		Esente IVA in assenza di opzione	2% (minimo 67 euro)
	Locato da soggetto IVA diverso dall'impresa che lo ha costruito o ristrutturato	Esente IVA	2% (minimo 67 euro)
		Alloggio sociale ex DM 22.4.2008	Imponibile IVA per opzione (10%) ³
	Esente IVA in assenza di opzione		2% (minimo 67 euro)
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro) Eventuale opzione cedolare secca
Fabbricato situato all'estero indipendentemente dal proprietario – solo se registrato in Italia	Fuori campo IVA per assenza di territorialità	Euro 67	
Locato dall'impresa nell'ambito di una attività turistica ai sensi della legge regionale (Affittacamere – appartamenti ed alloggi per vacanze)	Imponibile IVA 10 %	Non soggetto a registrazione	
Fabbricato STRUMENTALE	Locato da soggetto IVA	Imponibile IVA per opzione (22%) ³	1% (minimo 67 euro)
		Esente IVA in assenza di opzione	1% (minimo 67 euro)
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro)
	Fabbricato situato all'estero indipendentemente dal proprietario – solo se registrato in Italia	Fuori campo IVA per assenza di territorialità	Euro 67
Locato dall'impresa nell'ambito di una attività turistica ai sensi della legge regionale (Affittacamere – appartamenti ed alloggi per vacanze)	Imponibile IVA 10 %	Non soggetto a registrazione	
Terreno ed azienda agricola	Qualunque proprietario	Fuori campo IVA	2% - 0,5% per i fondi rustici (minimo 67 euro)
Area non edificabile destinata a parcheggio	Locato da soggetto IVA	Imponibile IVA (22%)	Euro 67
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro)
Area non edificabile diversa dalle precedenti	Qualunque proprietario	Fuori campo IVA	2 % (minimo 67 euro)
Area edificabile	Locato da soggetto IVA	Imponibile IVA (22%)	Euro 67
	Locato da soggetto non IVA (es. privato)	Fuori campo IVA	2% (minimo 67 euro)

³ L'opzione per l'applicazione dell'IVA deve essere espressa nel contratto d'affitto

DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

IL CALCOLO DELLE SUPERFICI IMMOBILIARI

Per calcolare la superficie di un immobile esistono oggi in Italia diverse metodologie che utilizzano parametri tali da generare delle differenze di metratura e il cui disallineamento può sfociare, in sede di compravendita, in veri e propri contenziosi, con conseguenti responsabilità anche di carattere professionale.

La prima regola da seguire, in sede di formazione della consistenza di una unità immobiliare, è quella di dichiarare, in sede introduttiva, quale metodo di calcolo si è deciso di utilizzare.

A far data dal 9 novembre 2015 è stata introdotta, nelle visure catastali, la Superficie Catastale Totale e la Superficie Catastale Totale escluse aree scoperte, per le categorie dei gruppi A, B e C.

Questo facilita di molto non solo il calcolo della metratura del proprio fabbricato ai fini della tassazione, una fra tutte, quella relativa ai rifiuti (TARI) ma permette anche, a chi mette in vendita un immobile, di fornire una consistenza certa e certificata.

La norma di riferimento per questo tipo di calcolo è il D.P.R. n. 138/1998; questo Decreto, emanato per regolamentare la revisione delle zone censuarie e delle tariffe d'estimo, in esecuzione alla Legge n. 662/96, in calce riportava alcuni allegati. In particolare, l'Allegato C conteneva le norme tecniche per la determinazione della superficie catastale delle unità immobiliari a destinazione ordinaria.

Un secondo metodo di calcolo, pressoché identico al primo e molto spesso utilizzato, è quello ricavato dal manuale dell'Agenzia del Territorio (ora Agenzia delle Entrate) che contiene le istruzioni per la determinazione della consistenza degli immobili urbani per la rilevazione dei dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) i cui valori sono costantemente consultati dagli operatori del settore e dai privati.

Qui di seguito riassumiamo i metodi di misurazione.

CRITERI PER LA MISURAZIONE (ALLEGATO C D.P.R. N. 138/1998)

- ▶ Nella determinazione della superficie catastale delle unità immobiliari a destinazione ordinaria, i muri interni e quelli perimetrali esterni vengono computati per intero fino ad uno spessore massimo di 50 cm, mentre i muri in comunione nella misura del 50 per cento fino ad uno spessore massimo di 25 cm.
- ▶ La superficie dei locali principali e degli accessori, ovvero loro porzioni, aventi altezza utile inferiore a 1,50 m, non entra nel computo della superficie catastale.
- ▶ La superficie degli elementi di collegamento verticale, quali scale, rampe, ascensori e simili, interni alle unità immobiliari sono computati in misura pari alla loro proiezione orizzontale, indipendentemente dal numero di piani collegati.
- ▶ La superficie catastale, determinata secondo i criteri esposti di seguito, viene arrotondata al metro quadrato.

CRITERI PER LA DETERMINAZIONE DELLA CONSISTENZA DEGLI IMMOBILI URBANI (OMI)

VANO PRINCIPALE

- ▶ Si determina misurando la superficie al lordo delle murature interne ed esterne - perimetrali - (queste ultime vanno considerate fino alla mezzera nei tratti confinanti con le parti di uso comune o con altra unità immobiliare).
- ▶ I muri interni e quelli perimetrali esterni che sono computati per intero, sono da considerare fino ad uno spessore massimo di 50 cm, mentre i muri in comunione vengono computati nella misura massima del 50% e pertanto fino ad uno spessore massimo di cm. 25.
- ▶ La superficie è arrotondata al metro quadrato per difetto o per eccesso (D.P.R. 138/98).
- ▶ In assenza di pertinenze esclusive la superficie coperta corrisponde alla superficie commerciale.

PERTINENZE ESCLUSIVE DI ORNAMENTO DELL'UNITÀ IMMOBILIARE

- ▶ Per i balconi, le terrazze e similari la superficie si misura fino al contorno esterno.
- ▶ Per i giardini o le aree scoperte di uso esclusivo dell'appartamento la superficie si misura fino al confine della proprietà ovvero, se questa è delimitata da un muro di confine in comunione o da altro manufatto, fino alla mezzera dello stesso.

PERTINENZE ESCLUSIVE ACCESSORIE A SERVIZIO DELL'UNITÀ IMMOBILIARE

- ▶ Per le cantine, le soffitte o utilizzazioni similari, la superficie si misura al lordo dei muri perimetrali esterni e fino alla mezzera dei muri di divisione con zone di uso comune (corridoi, lavatoi, scale ecc.) ovvero di altra destinazione o proprietà.

TABELLA RIEPILOGATIVA

TIPOLOGIA			%	
VANI PRINCIPALI			100%	
VANI ACCESSORI A SERVIZIO DIRETTO	Abitazioni / Uffici / Magazzini		100%	
	Negozi / Box e posti auto		50%	
VANI ACCESSORI A SERVIZIO INDIRETTO (SOFFITTE, CANTINE E SIMILARI)	Comunicanti		50%	
	Non comunicanti		25%	
BALCONI, TERRAZZI E SIMILARI DI PERTINENZA ESCLUSIVA	Abitazioni / Box e posti auto	Comunicanti	Fino a 25 mq	30%
			Quota eccedente	10%
	Non comunicanti	Fino a 25 mq	15%	
		Quota eccedente	5%	
Uffici / Negozi / Magazzini			10%	
AREE SCOPERTE DI PERTINENZA ESCLUSIVA	Abitazioni / Box e posti auto	Fino alla concorrenza della superficie principale e accessoria a servizio diretto		10%
		Quota eccedente la superficie principale e accessoria a servizio diretto		2%
	Uffici / Magazzini			10%
Negozi			20%	

DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

PREZZO-VALORE

CHE COS'È, COME SI APPLICA E VANTAGGI DEL SISTEMA DEL PREZZO-VALORE

COS'È IL PREZZO-VALORE

Per le cessioni di immobili a uso abitativo (e relative pertinenze), in presenza di determinate condizioni e di specifici requisiti soggettivi e oggettivi, la legge prevede un particolare meccanismo per determinare la base imponibile delle imposte di registro, ipotecaria e catastale: il sistema del "prezzo-valore".

Dall'applicazione di questo criterio, introdotto nel 2006, derivano significativi benefici per chi acquista una casa. La sua finalità, infatti, è quella di assicurare, da un lato, trasparenza nelle compravendite immobiliari e, dall'altro, equità del relativo prelievo fiscale.

Infatti, il prezzo-valore consente la tassazione del trasferimento degli immobili sulla base del loro valore catastale, indipendentemente dal corrispettivo pattuito e indicato nell'atto.

Inoltre, questo sistema implica anche una rilevante tutela per l'acquirente, in quanto limita il potere di accertamento di valore da parte dell'Agenzia delle Entrate.

QUANDO SI APPLICA

La regola del prezzo-valore si applica alle vendite assoggettate all'imposta di registro in misura proporzionale (quindi sono escluse quelle soggette a Iva) in cui l'acquirente sia una persona fisica (che non agisce nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali).

Quindi, questo meccanismo è utilizzabile, oltre che in tutte le compravendite in cui entrambe le parti sono "privati", anche nelle cessioni fatte a persone fisiche da parte di venditori non soggetti Iva (associazioni, fondazioni e simili) e in quelle fatte, sempre a persone fisiche, da società o imprese purchè la vendita avvenga in regime di esenzione Iva.

A QUALI IMMOBILI SI APPLICA

Il sistema del prezzo-valore si applica in generale alle vendite di immobili a uso abitativo e relative pertinenze (vedi paragrafo).

Vale, quindi, anche per gli acquisti di abitazioni (e relative pertinenze) in assenza dei benefici "prima casa".

Il prezzo-valore si applica anche agli atti traslativi o costitutivi di diritti reali parziali e di godimento (per esempio, la nuda proprietà e l'usufrutto) e agli acquisti in sede di espropriazione forzata o a seguito di pubblico incanto. Anche in questi casi, si deve trattare di immobili a uso abitativo e relative pertinenze.

LA RICHIESTA DELL'ACQUIRENTE

Per l'applicazione del prezzo-valore è necessario una specifica richiesta dell'acquirente resa al notaio nell'atto di acquisto. La richiesta non può essere contenuta in un successivo atto integrativo.

L'INDICAZIONE DEL CORRISPETTIVO

In ogni caso, le parti devono indicare nell'atto di acquisto il corrispettivo pattuito.

Se il corrispettivo viene occultato, anche in parte, le imposte di registro, ipotecaria e catastale saranno calcolate su quanto effettivamente pattuito e non più sul valore catastale; inoltre, si applicherà una sanzione dal 50% al 100% della differenza tra l'imposta dovuta e quella già applicata.

Se, invece, nell'atto è indicato un valore catastale inferiore rispetto a quello che deriva dalla corretta applicazione del coefficiente stabilito dalla legge, la regola del prezzo-valore non viene disapplicata.

In questo caso, infatti, l'Agenzia delle Entrate non effettua l'accertamento sul valore di mercato dell'immobile, ma richiede la maggiore imposta che deriva dall'applicazione del corretto valore catastale.

RICAPITOLANDO

Il sistema del prezzo-valore si applica a condizione che:

- ▶ il fabbricato che si acquista sia a uso abitativo (quindi, solo abitazioni, con o senza requisiti "prima casa")
- ▶ l'acquirente sia un privato che non agisce nell'esercizio di attività commerciale, artistica o professionale (non è ammesso, per esempio, per l'acquisto dello studio del professionista)
- ▶ l'acquirente richieda esplicitamente al notaio, all'atto della compravendita, l'applicazione della regola del prezzo-valore
- ▶ le parti indichino nell'atto l'effettivo importo pattuito per la cessione.

ANCHE SULLE PERTINENZE

Il sistema del prezzo-valore si applica anche all'acquisto di pertinenze di immobili abitativi (senza limite quantitativo e pure se effettuato con atto separato), a condizione che:

- ▶ la pertinenza sia dotata di una propria rendita catastale
- ▶ sia possibile individuare in modo certo che il bene pertinenziale è accessorio rispetto al bene principale (che deve necessariamente essere un immobile a uso abitativo)
- ▶ nell'atto di acquisto risulti il vincolo pertinenziale.

I VANTAGGI PER L'ACQUIRENTE

L'acquirente che, nel rispetto di tutte le condizioni richieste dalla legge, sceglie di applicare il sistema del prezzo-valore ha importanti benefici.

Innanzitutto, si ha una limitazione del potere di accertamento dell'Agenzia delle Entrate sia con riguardo all'imposta di registro sia con riguardo all'Irpef.

Infatti, nei confronti degli acquirenti che si avvalgono del sistema del prezzo-valore:

l'Agenzia delle Entrate non può procedere ad accertamento di valore ai fini dell'imposta di registro, salvo i casi di occultamento in tutto o in parte del prezzo pattuito

non trovano applicazione le norme sull'accertamento ai fini Irpef in base a presunzioni semplici.

In secondo luogo, la legge prevede una riduzione del 30% degli onorari da pagare al notaio

COME SI CALCOLA IL VALORE CATASTALE

Il valore catastale si ottiene moltiplicando la rendita catastale (indicata nella visura) rivalutata del 5% per un determinato coefficiente stabilito per legge e variabile in base alla categoria catastale dello stesso immobile.

I coefficienti da utilizzare per gli immobili di categoria A (eccetto A/10) e C/2, C/6 e C/7 pertinenziali sono:

- ▶ 110 in caso di acquisto di abitazione con le agevolazioni prima casa (il valore è dato dalla rendita catastale moltiplicata per 115,5)
- ▶ 120 in caso di acquisto di altra abitazione (il valore è dato dalla rendita catastale moltiplicata per 126)

LIBERAMENTE TRATTO DA AGENZIA DELLE ENTRATE GUIDA ACQUISTO CASA

TABELLA CATEGORIE CATASTALI

GRUPPO A	
A/1	Abitazioni di tipo signorile. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati ubicati in zone di pregio con caratteristiche costruttive, tecnologiche e di rifiniture di livello superiore a quello dei fabbricati di tipo residenziale.
A/2	Abitazioni di tipo civile. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche costruttive, tecnologiche e di rifiniture di livello rispondente alle locali richieste di mercato per fabbricati di tipo residenziale.
A/3	Abitazioni di tipo economico. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche di economia sia per i materiali impiegati che per la rifinitura, e con impianti tecnologici limitati ai soli indispensabili.
A/4	Abitazioni di tipo popolare. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche costruttive e di rifiniture di modesto livello. Dotazione limitata di impianti quantunque indispensabili.
A/5	Abitazioni di tipo ultrapopolare. Unità immobiliari appartenenti a fabbricati con caratteristiche costruttive e di rifiniture di bassissimo livello. Di norma non dotate di servizi igienico-sanitari esclusivi.
A/6	Abitazioni di tipo rurale
A/7	Abitazioni in villini. Per villino deve intendersi un fabbricato, anche se suddiviso in unità immobiliari, avente caratteristiche costruttive, tecnologiche e di rifiniture proprie di un fabbricato di tipo civile o economico ed essere dotato, per tutte o parte delle unità immobiliari, di aree esterne ad uso esclusivo.
A/8	Abitazioni in ville. Per ville devono intendersi quegli immobili caratterizzati essenzialmente dalla presenza di parco e/ o giardino, edificate in zone urbanistiche destinate a tali costruzioni o in zone di pregio con caratteristiche costruttive e di rifiniture, di livello superiore all'ordinario.
A/9	Castelli, palazzi di eminenti pregi artistici o storici. Rientrano in questa categoria i castelli ed i palazzi eminenti che per la loro struttura, la ripartizione degli spazi interni e dei volumi edificati non sono comparabili con le Unità tipo delle altre categorie; costituiscono ordinariamente una sola unità immobiliare. E' compatibile con l'attribuzione della categoria A/9 la presenza di altre unità, funzionalmente indipendenti, censibili nelle altre categorie.
A/10	Uffici e studi privati. Rientrano in questa categoria quelle unità immobiliari che per tipologia, dotazione di impianti e finiture sono destinate all'attività professionale.
A/11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi. Baite, baracche in zone terremotate, chalet, dammusi, nuraghi, rifugi di montagna, sassi, trulli, ecc.
GRUPPO B	
B/1	Collegi e convitti, educandati; ricoveri; orfanotrofi; ospizi; conventi; seminari; caserme
B/2	Case di cura ed ospedali (senza fine di lucro)
B/3	Prigioni e riformatori
B/4	Uffici pubblici
B/5	Scuole e laboratori scientifici
B/6	Biblioteche, pinacoteche, musei, gallerie, accademie che non hanno sede in edifici della categoria A/9
B/7	Cappelle ed oratori non destinati all'esercizio pubblico del culto
B/8	Magazzini sotterranei per depositi di derrate

GRUPPO C	
C/1	Negozi e botteghe
C/2	Magazzini e locali di deposito
C/3	Laboratori per arti e mestieri
C/4	Fabbricati e locali per esercizi sportivi (senza fine di lucro)
C/5	Stabilimenti balneari e di acque curative (senza fine di lucro)
C/6	Stalle, scuderie, rimesse, autorimesse (senza fine di lucro)
C/7	Tettoie chiuse od aperte

GRUPPO D	
D/1	Opifici
D/2	Alberghi e pensioni (con fine di lucro)
D/3	Teatri, cinematografi, sale per concerti e spettacoli e simili (con fine di lucro)
D/4	Case di cura ed ospedali (con fine di lucro)
D/5	Istituto di credito, cambio e assicurazione (con fine di lucro)
D/6	Fabbricati e locali per esercizi sportivi (con fine di lucro)
D/7	Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività industriale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni. Sono quelle strutture costruite specificatamente per quel tipo di attività a cui sono destinati. Esempi sono i gli impianti per i rifornimenti di carburante o gli impianti industriali.
D/8	Fabbricati costruiti o adattati per le speciali esigenze di un'attività commerciale e non suscettibili di destinazione diversa senza radicali trasformazioni. Grandi negozi, centri commerciali.
D/9	Edifici galleggianti o sospesi assicurati a punti fissi del suolo, ponti privati soggetti a pedaggio.
D/10	Fabbricati per funzioni produttive connesse alle attività agricole.

GRUPPO E	
E/1	Stazioni per servizi di trasporto, terrestri, marittimi ed aerei.
E/2	Ponti comunali e provinciali soggetti a pedaggio.
E/3	Costruzioni e fabbricati per speciali esigenze pubbliche. Costruzioni e fabbricati per speciali esigenze pubbliche. Un esempio sono le Caserme dei Carabinieri.
E/4	Recinti chiusi per speciali esigenze pubbliche.
E/5	Fabbricati costituenti fortificazioni e loro dipendenze.
E/6	Fari, semafori, torri per rendere d'uso pubblico l'orologio comunale
E/7	Fabbricati destinati all'esercizio pubblico dei culti.
E/8	Fabbricati e costruzioni nei cimiteri, esclusi i colombari, i sepolcri e le tombe di famiglia.
E/9	Edifici a destinazione particolare non compresi nelle categorie precedenti del gruppo E.

GRUPPO F	
F/1	Area urbana
F/2	Unità collabenti. Unità collabenti - fabbricati fatiscenti, ruderi, unità con tetto crollato e inutilizzabili.
F/3	Unità in corso di costruzione
F/4	Unità in corso di definizione
F/5	Lastrico solare
F/6	Fabbricato in attesa di dichiarazione

IL CONSIGLIO DIRETTIVO 2021-2025



PRESIDENTE
BEATRICE
PINELLI



VICEPRESIDENTE VICARIA
PAOLA
BECCARIS



VICEPRESIDENTE
ROLANDO
MARIANELLI



VICEPRESIDENTE
GIUSEPPE
PERDOMO



TESORIERE
ELEONORA
VINCENZINI



MEMBRO DI GIUNTA ESECUTIVA
GIORGIO
FORMICA



MEMBRO DI GIUNTA ESECUTIVA
PIETRO
BARBATO



PAST PRESIDENT
FRANCO
DALL'AGLIO

CONSIGLIERI



FRANCESCO
AQUINO



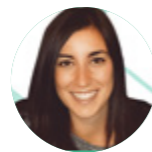
MAURO
BALBO



MICHELA
CANE



MICHELA
DELL'UTRI



JESSICA
EUSEBIO



LUIGI
GRIMALDI



MASSIMO
LAVAGNO



GREGORIO
MALARA



RAFFAELE
MENOLASCINA



GIORGIO
PIZZI



ANDREA
REMONDINO



ELVI
ROSSI



NICOLA
SALERNO



LUCA MARIA
TONUS



BORSINO IMMOBILIARE
FIMAA TORINO

RILEVAZIONE PREZZI 2025 DEGLI IMMOBILI
DI TORINO E PROVINCIA

EDIZIONE 2026

FEDERAZIONE ITALIANA
MEDIATORI AGENTI D'AFFARI

Corso Siccardi, 6
10122 Torino
Tel 011.4733030
info@fimaatorino.it

WWW.FIMAATORINO.IT

PERSONE DI VALORE

Credit Prime è la società di mediazione creditizia che supporta famiglie, professionisti e imprese nella realizzazione dei loro progetti immobiliari, offrendo le migliori soluzioni di finanziamento disponibili sul mercato. Affianchiamo chi acquista o investe nel settore immobiliare con un servizio personalizzato, trasparente e competente, pensato per semplificare ogni fase della richiesta di mutuo o finanziamento.

COSA OFFRIAMO/DI COSA CI OCCUPIAMO?

- Consulenza dedicata per agenti immobiliari e clienti privati
- Mutui prima/seconda casa
- Mutui ristrutturazione
- Surroghe
- Prestiti Personali / Cessioni del Quinto
- Leasing e finanziamenti alle imprese

Collaboriamo con i principali istituti bancari per garantire soluzioni su misura, rapide e convenienti.

AL CENTRO DELLA NOSTRA ATTIVITÀ: TRASPARENZA ASSOLUTA PER IL CONSUMATORE

CREDIT PRIME

Presenti a
GRUGLIASCO (TO)
Via Giacomo Leopardi, 13

Michele Melchionda
393.9066273
michele.melchionda@creditprime.it

Alessio Milone
339.7722371
alessio.milone@creditprime.it

Credit Prime Mediazione Creditizia S.r.l.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Mediatore Creditizio iscritto OAM n.M540, non eroga direttamente. Offerta soggetta ad approvazione da parte degli istituti eroganti. Prima della conclusione sarà fornita l'informativa europea di base sul credito ai consumatori (IEBCC) e/o il Prospetto Informativo Europeo Standardizzato (PIES).