

**L'AGEVOLAZIONE FISCALE**

# Cedolare secca, il grido d'aiuto arriva anche dagli altri immobili

## L'imposta "piatta" sui proprietari è il sogno del commerciale

SE LA CEDOLARE SECCA si è dimostrata un valido strumento per risistemare, almeno in parte, le condizioni del mercato dell'affitto residenziale, manca in un comparto che vale molto e che poco viene considerato.

Negozi, capannoni, uffici continuano a subire una forte pressione fiscale, regolata da contratti fissi a 6+6 anni (o addirittura 9+9) che non concedono nemmeno ai proprietari di intervenire legalmente su una riduzione dei canoni. Una situazione di forte disagio, conferma Vincenzo Nasini, presidente di **Confedilizia** Genova. «Se la legge 392 del 1978 è stata giustamente e più volte modificata, per venire incontro alle cambiate necessità del mercato degli affitti residenziali, per gli altri immobili non è cambiato nulla». Non solo la legge, ma anche l'effetto crisi ha squassato lo scenario del commercio e degli affitti.

Mentre le amministrazioni locali tentano timidamente di aiutare la sopravvivenza del piccolo commercio, i proprietari dei "muri" devono scontare, oltre a quella amministrativa, una muraglia fiscale difficilmente scalabile. I valori dei prezzi degli immobili industriali o di servizio precipitano, colpa anche

di un eccesso di offerta che si

scontra con un calo delle dinamiche commerciali. Così, per un aspirante commerciante, ma anche per chi affitta il locale, si è obbligati a un salto nel buio: durerà o non durerà? «Servono benefici fiscali e contratti più flessibili», insiste Nasini, per evitare lo stallo del mercato o una precipitazione verso l'illegalità. Intanto, a livello nazionale il comparto continua a scontare, anno dopo anno, dati in negativo.

I prezzi di compravendita sono andati scendendo, dal 2008 in poi, a regime di un -5% medio. Quelli delle locazioni, di pari passo: con tutte le distinzioni del caso. Ossia: il tentativo del proprietario di non perdere sull'incremento progressivo delle imposizioni fiscali e le incertezze del locatario. Da qui, situazioni spesso difficili, che vengono prevenute con reciproci scambi di garanzie. Facili per chi ha un capitale importante alle spalle, meno per chi ha solo il desiderio di lavorare e fatturare. Il futuro? Difficile, a meno di un cambio di marcia sulla fiscalità e sulle garanzie di solvibilità che passano oggi anche per strumenti istituzionali solo previsti per gli affitti residenziali.

**AL PAL**

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI