

***STATI GENERALI DELL'ECONOMIA:
LE PROPOSTE DI CONFEDILIZIA***

Roma, 17 giugno 2020

CONFEDERAZIONE ITALIANA PROPRIETÀ EDILIZIA

00187 ROMA • Via Borgognona, 47 • Tel. 06.679.34.89 (r.a.) - 06.699.42.495 (r.a.) • Fax 06.679.34.47 - 06.679.60.51
www.confedilizia.it www.confedilizia.eu

Il settore immobiliare – composto di imprese, di professionisti e di famiglie – sta pagando le conseguenze della pandemia in un contesto già difficile, caratterizzato da una tassazione patrimoniale soffocante, da una continua discesa del valore di investimenti e risparmi e da una crisi che coinvolge tutti gli operatori del comparto e del suo indotto, con pesanti riflessi sui consumi.

Il Governo è intervenuto per affrontare l'emergenza. Adesso è necessario, da un lato, rafforzare gli interventi di sostegno e, dall'altro, varare misure coraggiose e incisive per il rilancio dell'economia.

Occorre liberare energie, stimolare attività, rimuovere i vincoli fiscali e regolatori che scoraggiano l'iniziativa. E attuare riforme fondamentali attese da anni: giustizia, semplificazione, burocrazia, appalti.

Solo seguendo questa direzione l'Italia potrà superare un momento così difficile e al contempo affrontare le sue tare più risalenti, che da troppo tempo ne impediscono lo sviluppo.

PROTEGGERE GLI AFFITTI PER SALVARE LE ATTIVITÀ

In questa fase di grande difficoltà per tutti, vi è un'esigenza imprescindibile: quella di salvaguardare le imprese e le famiglie che svolgono la funzione economica e sociale dell'affitto.

Una funzione importantissima, sia nel settore abitativo sia in quello degli immobili ad uso diverso (commerciale, terziario, produttivo ecc.), e indispensabile per il raggiungimento degli scopi delle "controparti" della proprietà, che si tratti dell'esercizio di un'attività economica o della possibilità di accedere a un alloggio.

Proprio per questo, il tema va guardato a tutto tondo, considerando ogni punto di vista e, soprattutto, resistendo alla tentazione di spostare i problemi da un privato a un altro.

La misura di emergenza del "decreto rilancio"

L'articolo 28 del "decreto rilancio" ha introdotto, per i soggetti esercenti attività d'impresa, arte o professione, un credito d'imposta nella misura del 60% dell'ammontare mensile del canone di locazione – commisurato all'importo versato nel periodo d'imposta 2020 con riferimento ai mesi di marzo, aprile e maggio – di immobili a uso non abitativo destinati allo svolgimento dell'attività industriale, commerciale,

artigianale, agricola, di interesse turistico o all'esercizio abituale e professionale dell'attività di lavoro autonomo. Il credito spetta ai soggetti con ricavi e compensi non superiori a 5 milioni di euro nel periodo d'imposta precedente (salvo che per le “strutture alberghiere e agrituristiche”, alle quali il credito d'imposta si applica indipendentemente dal volume di affari registrato nel periodo d'imposta precedente). Il credito d'imposta spetta anche agli enti non commerciali, in relazione al canone di locazione, di leasing o di concessione di immobili ad uso non abitativo destinati allo svolgimento dell'attività istituzionale. Ai locatari esercenti “attività economica”, il credito d'imposta spetta a condizione che abbiano subito una diminuzione del fatturato o dei corrispettivi nel mese di riferimento di almeno il cinquanta per cento rispetto allo stesso mese del periodo d'imposta precedente.

L'articolo 122, dal canto suo, dispone che a decorrere dalla data di entrata in vigore del decreto-legge e fino al 31 dicembre 2021, i soggetti beneficiari del credito d'imposta in questione, così come di altri crediti introdotti dal provvedimento, possano, in luogo dell'utilizzo diretto, optare per la cessione, anche parziale, dello stesso credito ad altri soggetti, ivi inclusi istituti bancari e altri intermediari finanziari.

Il credito d'imposta per i canoni di locazione degli immobili a uso non abitativo si propone – come spiega la relazione di accompagnamento al decreto-legge – di “contenere gli effetti negativi derivanti dalle misure di prevenzione e contenimento connesse all'emergenza epidemiologica da COVID-19”. Tale obiettivo, tuttavia, non potrà essere raggiunto se non verrà operato un **significativo potenziamento della misura** e una sua contestuale messa a punto.

Anzitutto, si ritiene indispensabile un incremento delle mensilità interessate dal credito d'imposta, attualmente circoscritte a quelle di marzo, aprile e maggio. L'esperienza di queste prime settimane dopo la riapertura, infatti, sta dimostrando come la ripresa delle attività sia generalmente molto rallentata, con prospettive non confortanti anche per i prossimi mesi. Di conseguenza, si renderebbe necessario un **raddoppio del periodo di efficacia della misura**, per coprire almeno il difficile trimestre giugno-agosto.

Inoltre, è fondamentale adottare misure tese a **favorire la cessione del credito d'imposta al locatore**, modalità che consentirebbe, oltre che di tenere conto della limitata liquidità in capo agli esercenti, di rappresentare per questi ultimi una soluzione pratica, immediata e priva di oneri. Inoltre, essa permetterebbe al proprietario – utilizzando il credito in compensazione – di attenuare il peso delle imposte da lui dovute, compresa l'IMU. Al proposito, deve essere accolta positivamente l'interpretazione fornita dall'Agenzia delle entrate con la circolare n. 14/E del 6 giu-

gno scorso, nella quale l’Agenzia ha precisato che, nell’ipotesi di cessione del credito al locatore, “il versamento del canone è da considerarsi avvenuto contestualmente al momento di efficacia della cessione. In altri termini, considerata la finalità della norma di ridurre l’onere che grava in capo al locatario, è possibile fruire del credito qui in esame attraverso la cessione dello stesso al locatore, fermo restando che in tal caso deve intervenire il pagamento della differenza tra il canone dovuto ed il credito di imposta”. Ora, è **urgente il varo del provvedimento dell’Agenzia delle entrate** previsto dal comma 5 dell’articolo 122, con il quale devono essere definite le **modalità attuative** delle disposizioni sulla cessione del credito.

In senso del tutto contrario ai principii sopra evidenziati si pone, invece, l’art. 216, comma 3, del “decreto rilancio”, che prevede un’inaccettabile ingerenza dello Stato in una specifica fattispecie di rapporti di locazione, quelli riguardanti gli impianti sportivi. Confedilizia ha chiesto al Parlamento, in sede di audizione, di rimuovere questo vero e proprio *vulnus*, peraltro contraddittorio con lo stesso articolo 28.

Un intervento per aiutare la ripartenza

Il credito d’imposta del 60% ha la finalità di attenuare le difficoltà del periodo più critico. Adesso, però, vanno introdotte misure per accompagnare la ripresa, riducendo la tassazione sui redditi da locazione, anche al fine di facilitare eventuali accordi fra proprietari e inquilini.

La via maestra, per raggiungere questo obiettivo, sarebbe prevedere una **cedolare secca** per tutti i contratti di locazione ad uso non abitativo in essere. In alternativa, potrebbe essere introdotto uno speciale regime teso a favorire gli accordi fra locatori e conduttori, ad esempio prevedendo – in analogia con quanto efficacemente in essere per gli affitti abitativi “concordati” – una cedolare del 10% e un abbattimento del 25% dell’IMU in caso di riduzione del canone del 20-25% rispetto a quello previsto in contratto.

Snellimento della normativa contrattuale

I contratti di locazione di immobili ad uso diverso dall’abitativo sono regolati ancora da una legge di oltre quarant’anni fa (la n. 392 del 1978, cosiddetta “legge sull’equo canone”), che impone alle parti pesanti, improduttivi e immotivati vincoli non solo sulla durata dei contratti, obbligatoriamente prevista in 12 o 18 anni, ma anche su altri aspetti del rapporto fra proprietario e inquilino.

È necessario prevedere la rimozione di queste limitazioni fuori dal tempo, per favorire l'avvio di nuove attività economiche.

Eliminazione della tassazione sui canoni non percepiti

In questo periodo di difficoltà per moltissime attività commerciali, con conseguenti rischi di mancati pagamenti dei canoni di locazione, l'assurdità della norma che sottopone a tassazione anche i canoni non percepiti dai proprietari-locatori si manifesta in modo eclatante. Occorre rimuoverla, adeguando la normativa sugli affitti commerciali a quella sugli affitti abitativi per tutti i contratti in essere.

RIDURRE IL PESO DELLA PATRIMONIALE SUGLI IMMOBILI

Occorre recuperare una certa visione organicistica dell'economia: le varie parti dell'economia sono come gli organi di un corpo che devono funzionare in (ragionevole) accordo tra loro.

Nel corpo dell'economia italiana il grande organo malato è il settore immobiliare. Il prelievo IMU come tassazione ordinaria sul patrimonio ha fatto ammalare il comparto, estendendo gli effetti negativi anche al resto dell'economia.

Sotto questo profilo i dati Eurostat sono impietosi: nell'Unione europea l'Italia si distingue dagli altri Paesi per una situazione di deflazione immobiliare (calo medio dei prezzi rispetto all'anno precedente) che perdura da molti anni e che non accenna a interrompersi.

Al proposito, è piuttosto peculiare come vi sia molta enfasi sull'inflazione troppo bassa, e ancor di più sui periodi di deflazione dei prezzi a motivo degli aspetti macroeconomici e monetari di ciò, mentre la politica economica e il dibattito pubblico in Italia sono pressoché assenti rispetto al tema della deflazione immobiliare e delle sue rilevanti conseguenze economiche. Fenomeno che si aggiunge a quello – per nulla trascurabile – dello *stock* di immobili completamente usciti dal mercato, essendo divenuti incommerciabili sia sul fronte della compravendita sia su quello della locazione.

Qualcuno, dolosamente o colposamente, mostra di ritenere che si possano drenare indefinitamente risorse liquide dal settore immobiliare senza che vi siano effetti esterni sugli altri organi dell'economia italiana. Si tratta di un caso eclatante di *wishful thinking*, cioè di illusoria credenza che lo stato migliore delle cose (tartassa-

mento del settore immobiliare senza conseguenze esterne) si realizzi soltanto grazie all’auspicio stesso che ciò accada.

E invece gli effetti ci sono, a motivo del fatto che nel corpo dell’economia i diversi organi sono collegati e si influenzano a vicenda. In particolare, ci si riferisce agli effetti del calo dei prezzi degli immobili su (1) consumi delle famiglie, (2) edilizia ed economia ad essa collegata, (3) successo delle dismissioni immobiliari da parte della Pubblica Amministrazione e (4) garanzie reali detenute dagli istituti di credito.

Il punto di partenza di questo ragionamento risiede nel calo drastico dei rendimenti netti derivanti dalle attività immobiliari a motivo della patrimoniale IMU: questo calo dei rendimenti ha contribuito a creare un eccesso di offerta di immobili – a partire da quelli diversi dalle “prime case” – che a sua volta ha portato a un calo dei prezzi che va avanti da quasi un decennio.

Peraltro, non va dimenticato che gli immobili diversi dalle “prime case” (che sono in prevalenza quelli soggetti a IMU) si trovano sullo stesso mercato delle abitazioni principali: se c’è un eccesso di offerta di case diverse dalla prima a motivo di rendimenti schiacciati verso lo zero dall’imposizione IMU e dalle altre imposte, il calo conseguente nei prezzi degli immobili ha effetto su tutti gli immobili, comprese le “prime case”.

Alcuni dati in breve

Il gettito annuale dell’IMU è pari a circa 22 miliardi di euro (dato ISTAT). Il 16 giugno è stata versata la metà dell’importo dovuto. Nel 2020, considerando anche la seconda rata da pagare il 16 dicembre, il peso della patrimoniale sugli immobili raggiungerà – dal 2012, anno della sua istituzione con la manovra Monti – la cifra di 205 miliardi di euro.

L’IMU è dovuta persino per gli immobili inagibili e inabitabili, sia pure con base imponibile ridotta alla metà. Eliminare – simbolicamente – questa forma di tassazione particolarmente odiosa costerebbe solo 57 milioni di euro.

Tra il 2011 e il 2018 (ultimi dati dell’Agenzia delle entrate disponibili), gli immobili ridotti alla condizione di ruderi (cd. immobili collabenti) sono raddoppiati, passando da 278.121 a 548.148 (+ 97%). Si tratta di immobili, appartenenti per il 90% a persone fisiche, che raggiungono condizioni di fatiscenza per il semplice trascorrere del tempo o, addirittura, per effetto di atti concreti dei proprietari finalizzati ad evitare almeno il pagamento dell’IMU.

Secondo l'ISTAT, tra il 2010 e il 2019 i prezzi delle case sono diminuiti di quasi il 25%, unica eccezione nell'ambito dei Paesi europei, tutti con prezzi in crescita. Peraltro, in molte zone d'Italia si registrano diminuzioni superiori e non si contano i casi di valori azzerati per effetto dell'assenza di acquirenti. Si tratta di una contrazione del risparmio privato stimabile in almeno 1.300 miliardi di euro.

Se si tiene in considerazione la caduta dei prezzi stimata dall'ISTAT, può affermarsi che si sia creato un gettito occulto – dovuto alla mancata rivalutazione (al ribasso) della base imponibile dell'IMU – pari ad oltre 48 miliardi di euro nel periodo 2012-2020. Una riduzione del 30% dell'IMU porterebbe a recuperare una somma quasi equivalente al gettito occulto annuale dell'imposta.

In occasione dell'ultima manovra, Confedilizia aveva proposto di iniziare a eliminare l'IMU – come primo segnale di attenzione – nei soli Comuni con popolazione inferiore a 3.000 abitanti, che sono sovente borghi abbandonati in cui gli immobili rappresentano meri costi. L'onere sarebbe di appena 850 milioni di euro annui.

I proprietari delle “seconde case” hanno subito, nella fase di *lockdown*, anche il divieto di accedere per alcuni mesi alle loro abitazioni. Un segno di “buona volontà” da parte del Governo sarebbe quello di farsi carico di una quota di IMU per risarcire, almeno in parte, i soggetti interessati, attraverso una riduzione dell'imposta.

L'obiettivo

È necessario iniziare a ridurre il peso di questa forma di imposizione particolarmente depressiva, oltre che foriera di iniquità. Una strada che può essere intrapresa è quella di disporre una **diminuzione dei “moltiplicatori Monti”** (quello delle abitazioni, ad esempio, passò nel 2012 da 100 a 160). Un'altra – mutuando le esperienze di altri Stati – è quella di operare prevedendo forme di **deducibilità dell'IMU dalle imposte sui redditi** e creando un'interazione con il sistema dei crediti d'imposta cedibili che il Governo ha considerevolmente esteso con il “decreto rilancio”.

COGLIERE L'OPPORTUNITÀ DEL SUPERBONUS DEL 110%

Gli incentivi per l'efficientamento energetico e per il miglioramento sismico degli edifici previsti dal “decreto rilancio” sono – potenzialmente – un'ottima opportunità per il settore immobiliare. I punti di forza sono l'elevata percentuale di detrazione (che ha lo scopo di coprire il più possibile le spese della cessione del credito di imposta corrispondente alla detrazione) e un'ampia possibilità di trasformazione della

detrazione in sconto sui corrispettivi nonché – appunto – in crediti di imposta. In entrambe le ipotesi con possibilità di successiva cessione ad altri soggetti. Perché questa idea si trasformi nel “bazooka” che si propone di essere, però, occorre che si realizzino una serie di condizioni.

I tempi

Il bonus può essere utilizzato per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021. Sembra un periodo molto esteso ma, a ben vedere, non è così. I lavori interessati sono per la maggior parte di grande rilievo e quindi richiedono tempi di programmazione non brevi. In più, essi riguardano essenzialmente i condomini, le cui procedure decisionali sono articolate (le assemblee sono ripartite, ma hanno ancora molte questioni arretrate di cui occuparsi).

Va poi considerato che la norma – che, pur se in vigore, sconta una certa aleatorietà per il fatto che è soggetta a modifiche in Parlamento – non sarà operativa finché non verranno emanati i diversi provvedimenti attuativi previsti, che riguardano aspetti delicati del nuovo incentivo.

Inoltre, c'è da mettere in conto una maggiore lentezza nel rapporto dei professionisti con gli uffici comunali, considerata l'assenza – o il lavoro a distanza – di molti impiegati: e i lavori previsti dal superbonus richiedono spesso autorizzazioni e permessi. Senza considerare che qualche ritardo potrebbe essere causato, nei cantieri, dal rispetto dei nuovi protocolli previsti per prevenire il contagio.

Tutto ciò considerato, quindi, la scelta giusta sarebbe quella di **estendere la durata del superbonus almeno a tutto il 2022.**

I “paletti”

Il decreto condiziona l'utilizzo della misura al verificarsi di diversi presupposti. Alcuni sono ben comprensibili. È normale – ad esempio – che la disposizione indichi espressamente gli interventi che intende incentivare. Altri sono ragionevoli in linea di principio, ma rischiano, se mal applicati, di rappresentare un ostacolo per la riuscita dell'operazione: si pensi all'obbligo del “visto di conformità dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto alla detrazione d'imposta”, da farsi rilasciare da parte di soggetti come commercialisti e Centri di assistenza fiscale, o a quello di far asseverare da un professionista la congruità delle spese sostenute in relazione agli interventi agevolati, quale condizione per trasformare la detrazione in sconto sul corrispettivo o in credito di imposta.

Al fine di attenuare i possibili ostacoli alla migliore riuscita dell'operazione, si potrebbe:

- a) limitare la necessità del visto di conformità, dovuto in caso di cessione del credito o di sconto sul corrispettivo, agli interventi che danno diritto a una detrazione maggiore di 5/10mila euro per ciascun contribuente;
- b) prevedere, per l'attestazione di congruità richiesta sempre in caso di cessione del credito o di sconto sul corrispettivo, un'esimente per piccoli scostamenti o per il caso di colpa lieve

Le "seconde case"

Altre limitazioni, invece, non sono condivisibili neanche in principio. È il caso dell'impossibilità di avvalersi del superbonus in relazione ad interventi di efficientamento energetico realizzati su "edifici unifamiliari diversi da quello adibito ad abitazione principale".

A questa esclusione – che una definizione comune, ma ingannevole, identifica con la locuzione "seconde case" – sono interessate, oltre alle case di villeggiatura, tante altre tipologie di abitazioni, come quelle affittate o quelle ereditate, spesso in piccoli centri. È bene, quindi, che si lavori affinché un incentivo finalizzato al miglioramento del patrimonio edilizio non contenga incomprensibili discriminazioni. Inoltre, dovrebbe ragionarsi sull'estensione della misura alle società immobiliari.

RAZIONALIZZARE IL TRATTAMENTO FISCALE DELLE SOCIETÀ IMMOBILIARI

Occorre varare misure finalizzate ad incentivare l'investimento immobiliare da parte delle società, in particolare nel settore residenziale, anche rivedendo impostazioni della normativa tributaria che, oltre ad essere prive di razionalità (come nel caso della questione relativa alla connotazione di strumentalità degli immobili ad uso abitativo), hanno dimostrato nel tempo di ostacolare tale obiettivo.

Un intervento di questo tipo consentirebbe di affrontare e risolvere, nello stesso tempo, più situazioni di criticità esistenti: amplierebbe l'offerta abitativa; favorirebbe il recupero di singoli immobili e la riqualificazione di intere aree urbane; riuscirebbe a far tornare sul mercato immobili che gli attuali proprietari non riescono a vendere, ma che non provvedono neppure a ristrutturare, spesso per mancanza di risorse economiche; faciliterebbe l'insediamento delle aziende nelle nostre città, sul presupposto che parte della loro manodopera potrebbe trovare più facilmente casa;

favorirebbe l'accesso alle nostre università, sia da parte degli studenti che dei visiting professor.

Si evidenzia, in particolare, l'urgenza di **superare un'inaccettabile discriminazione di una particolare categoria di immobili di impresa**. Più precisamente, per gli immobili abitativi si pone un serio problema con riguardo alle unità locate a terzi, soprattutto per le società di gestione immobiliare (quelle, cioè, che hanno per oggetto principale la locazione).

L'articolo 43 del Testo unico delle imposte sui redditi considera, infatti, in ogni caso strumentali i beni immobili utilizzati esclusivamente per l'esercizio dell'impresa da parte del possessore, con l'ulteriore precisazione che gli immobili non suscettibili di diversa utilizzazione senza radicali trasformazioni – cioè tutti quelli diversi dall'abitativo, definiti pertanto “strumentali per natura” – si considerano strumentali anche se non utilizzati o locati a terzi; leggendo la norma *a contrario*, si evince che i beni immobili abitativi sono strumentali solo se utilizzati direttamente (es.: un appartamento usato come sede della società) e sono definiti “strumentali per destinazione”, mentre non sono strumentali se locati a terzi, ancorché detti immobili costituiscano, per le società di gestione immobiliare, proprio lo strumento per l'attività d'impresa.

Tale impostazione, invariata da decenni e valida per la generalità del reddito d'impresa, secondo cui non sono strumentali le abitazioni locate perché non utilizzate direttamente, comporta una grave penalizzazione per un settore vitale per l'economia nazionale e un freno a nuovi investimenti. In questo modo, pur riconoscendosi l'esistenza di un'attività imprenditoriale da parte delle società di gestione immobiliare, si nega la strumentalità ad alcuni immobili per il solo fatto di essere gli stessi locati a terzi. Si è creata così una distinzione paradossale per cui l'attività delle imprese immobiliari di gestione sarebbe l'unica attività imprenditoriale esercitata senza beni strumentali.

Si rende indispensabile superare tale discriminazione provvedendo a meglio definire la natura strumentale dei beni, comprese le unità abitative, destinati alla locazione da parte delle medesime imprese.

Si propone di valutare:

- a) un'equiparazione, a tutti gli effetti, agli immobili strumentali degli immobili abitativi posseduti e locati dalle società immobiliari di gestione;
- b) ovvero, in subordine, un'equiparazione ai fini di singole disposizioni incentivanti:

- b-1) considerando strumentali tali beni immobili – in quanto strumento per l’attività di locazione – ai fini della deduzione dell’IMU sui “capannoni”;
- b-2) rivedendo le interpretazioni dell’Agenzia delle entrate (come quella di cui alla risoluzione n. 340 del 2008), per effetto delle quali dette società sono escluse dall’Ecobonus, mentre esse potrebbero contribuire a rimettere sul mercato immobili di qualità, con indubbio vantaggio per l’economia nazionale.

ATTIVARE IL “MERCATO DI SOSTITUZIONE”

Si suggerisce – con ciò rilanciandosi una proposta di Aspesi, l’Associazione che nel sistema Confedilizia rappresenta il settore delle società di investimento immobiliare – di **favorire l’attivazione di un nuovo mercato (cd. di sostituzione) della casa attraverso l’incentivo alla permuta del proprio appartamento vecchio con uno nuovo** (o interamente ristrutturato).

Chi possiede una abitazione non più idonea alle proprie esigenze, per poterne acquistare una nuova deve prima vendere la vecchia. La società immobiliare o l’impresa di costruzioni che deve vendere il prodotto nuovo sarebbe disponibile ad acquistare a scomputo dal prezzo il vecchio alloggio che poi ristrutturerebbe per rimetterlo sul mercato, ma i costi fiscali (imposta di registro al 9%) sulla intestazione (temporanea) del bene vecchio da ristrutturare rendono impossibile questa operazione.

In sintesi, l’attivazione delle permuta rappresenta l’unica strada immediata per rivitalizzare il mercato al dettaglio del “nuovo”, ossia della compravendita di case nuove o interamente ristrutturate. E questo è possibile con la sospensione dell’imposta di registro per cinque anni fino alla rivendita dell’alloggio originario ristrutturato. Con nessun onere aggiuntivo sulle casse pubbliche perché oggi le permuta non si fanno (e quindi lo Stato non introita niente), mentre attivandole lo Stato incasserebbe da subito l’IVA sulle vendite degli appartamenti nuovi, oltre a tutta l’IVA sulle transazioni accessorie, cioè le forniture di mobili e impianti, la parcella del notaio, la provvigione dell’agente, le utenze elettriche e telefoniche della nuova casa.

E oltre all’IVA futura sulla vendita dell’alloggio ristrutturato che, se non avvenisse entro 5 anni, determinerebbe l’esborso a carico dell’operatore (e quindi l’incasso dello Stato) dell’intera imposta di registro del 9% sospesa.

RILANCIARE IL TURISMO ATTRAVERSO L’OSPITALITÀ IN CASA

Quello del turismo è uno dei settori che più stanno pagando le conseguenze della pandemia. Tra i numerosi soggetti colpiti, vi sono anche coloro che negli ultimi anni

hanno portato ricchezza all'Italia, e risorse all'Erario, accogliendo nelle loro case – attraverso la locazione breve – milioni di persone provenienti da ogni parte del mondo.

Si tratta di soggetti che non hanno ricevuto alcuna forma di sostegno per risarcirli dell'improvvisa perdita di qualsiasi entrata che li ha colpiti dalla fine dello scorso mese di febbraio e che li vede tuttora in una situazione di gravissima crisi.

La locazione breve, però, può essere una formidabile leva per la ripartenza del Paese. A patto che ci si convinca finalmente del fatto che il turismo dell'epoca che stiamo vivendo è profondamente mutato rispetto a quello di pochi anni fa. Le persone e le famiglie che viaggiano pretendono di avere a disposizione un ventaglio di opportunità esteso, all'interno del quale scegliere liberamente la soluzione alloggiativa più congeniale ai propri gusti e alle proprie esigenze.

In questo quadro, la prima cosa da fare è **semplificare le innumerevoli comunicazioni oggi richieste per iniziare a locare per soggiorni brevi e quelle previste ad ogni cambio di contratto**. Attualmente, infatti, coloro che locano un immobile (o una sua porzione) con contratti di durata inferiore ai 30 giorni devono effettuare una serie di adempimenti e comunicazioni a vari enti per finalità diverse, la prima e più importante delle quali è quella alla Questura (tramite il servizio "Alloggiati") dei dati relativi agli ospiti, a cui si aggiungono poi – a seconda di dove sia situato l'immobile – comunicazioni al Comune, alla Provincia, alla Regione. Ciò sarebbe attuabile facendo convergere tutto nel sistema di registrazione del servizio "Alloggiati" del Ministero dell'interno (integrando la scheda attuale con i dati richiesti dagli altri enti). A sua volta, il Ministero potrebbe fornire i vari dati ai soggetti interessati dagli stessi. In questo modo, con una comunicazione unica e condividendo i dati già in possesso del Ministero dell'interno, i vari interessi in gioco sarebbero tutti soddisfatti, senza un'eccessiva (quanto inutile) burocrazia e con costi minimi per il cittadino e per lo Stato.

VALORIZZARE IL PATRIMONIO CULTURALE

È necessario che il **patrimonio culturale** – come sollecitato dall'Associazione dimore storiche italiane (Adsi), aderente a Confedilizia – **venga concretamente messo al centro del programma del Governo**. Si tratta di rafforzare il Testo Unico dei beni culturali e prevedere semplificazioni amministrative e fiscali. Azioni che non possono prescindere dal confronto con i proprietari privati di immobili storici, dato che questi rappresentano il 17% del totale del patrimonio sottoposto a tutela e si tratta di beni collocati in quel territorio da cui bisogna ripartire (il 54% si trova in comuni sotto i

20.000 abitanti e, di questi, ben il 29%, in comuni sotto i 5.000 abitanti) anche per lo sviluppo di un turismo sostenibile.

Per dare un'idea dell'impatto che il patrimonio culturale privato aveva prima del Covid-19, basti ricordare uno dei dati emersi dal Primo Osservatorio sul Patrimonio Culturale privato realizzato dalla Fondazione Bruno Visentini: i circa 9.300 immobili storici aperti al pubblico generano **un flusso annuale di visitatori di 45 milioni di persone contro i 49 milioni del sistema museale pubblico.**

È facile immaginare in termini culturali, sociali ed economici l'indotto che tutto ciò generava sui territori e quello che potrebbe generare se adeguatamente sostenuto; un indotto che non va ridotto alla pur immensa filiera del turismo, ma va ampliato coinvolgendo quella dei restauratori (di beni immobili e mobili), degli storici e degli archivisti che, nel momento in cui si genera interesse su un "monumento", sarebbero chiamati a fare nuove ricerche e a sviluppare nuove conoscenze, senza dimenticare la filiera delle nuove tecnologie e più in generale della comunicazione che con questi immobili collabora. Tutto indotto che resterà sempre legato al territorio in cui questi beni si trovano.

RILANCIARE IL MERCATO IMMOBILIARE ATTRAVERSO GLI INVESTIMENTI ESTERI

Una delle organizzazioni del sistema Confedilizia, Assotruster, ha approfondito l'ipotesi dell'**introduzione in Italia di una nuova tipologia di visto per investitori immobiliari**, per la cui illustrazione è fondamentale partire da una breve analisi delle normative europee che hanno riscosso maggiore successo sul tema. Sono stati infatti diversi i Paesi che hanno introdotto disposizioni specifiche sui visti per investitori immobiliari (**Golden Visa**), ma le esperienze più significative risultano essere quelle di Spagna, Portogallo, Malta e Grecia. Questi Paesi hanno valorizzato in modo significativo il mercato immobiliare con particolare riguardo a quello delle "seconde case" – colpito negativamente dalla crisi del 2008 – favorendo un innalzamento progressivo delle quotazioni degli immobili.

Spagna

La Spagna ha introdotto il programma cosiddetto *Golden Visa* nell'anno 2013. Tale programma permette di ottenere un visto di residenza temporaneo attraverso un investimento da effettuarsi nel mercato immobiliare spagnolo per un controvalore complessivo di 500.000 euro. Il visto, una volta ottenuto dal richiedente, è estendibile anche al coniuge e ai figli e prevede altresì la possibilità di rinnovo ogni due anni, a condizione però che l'investimento immobiliare venga mantenuto. Trascorsi cinque anni dall'ottenimento della residenza temporanea, ossia del *Golden Visa*, è

possibile richiedere la residenza permanente e, dopo dieci anni, anche la cittadinanza. Se per l'ottenimento del Golden Visa non si richiede necessariamente di vivere in Spagna, tale requisito è invece obbligatorio qualora si voglia ottenere la residenza permanente o la cittadinanza. Dal lancio del programma avvenuto nel 2013, le richieste di *Golden Visa* per investimenti immobiliari in Spagna sono state oltre quattromila. Il giro d'affari per il mercato immobiliare si è attestato intorno ai 3 miliardi di euro.

Portogallo

Anche il Portogallo ha introdotto il programma per investitori immobiliari nell'anno 2013.

È possibile ottenere il visto di residenza temporaneo – anche in questo caso estendibile al coniuge e ai figli a carico del richiedente – attraverso un investimento immobiliare del controvalore di 500.000 euro.

Tale visto può essere rinnovato ogni due anni, a condizione di non dismettere l'investimento inizialmente effettuato.

Dopo cinque anni di residenza temporanea, è possibile richiedere la residenza permanente, mentre dopo sei anni di residenza temporanea è possibile richiedere la cittadinanza.

Per il visto di residenza temporanea non si richiede di vivere in Portogallo, ma unicamente che l'investitore e la sua famiglia si rechino nel Paese per almeno due settimane ogni due anni.

Dall'attuazione del programma risultano essere stati circa ottomila i *Golden Visa* concessi, per un ammontare complessivo di investimenti immobiliari che si aggira intorno ai 5 miliardi di euro.

Malta

L'isola di Malta ha promosso il proprio programma di *Golden Visa* nel 2015.

Tra quelli analizzati risulta essere il programma più "oneroso" in termini di investimento iniziale. Esso, infatti, oltre ad un investimento immobiliare minimo pari a 320.000 euro (se l'immobile è sito a Malta) o di 270.000 euro (se l'immobile è sito a Gozo, a Sud di Malta), richiede all'investitore il pagamento di un ulteriore importo pari a 35.500 euro per avviare l'iter di accesso al programma, oltre ad un investimento dell'ammontare di 250.000 euro in titoli di Stato e simili³, da detenersi per almeno 5 anni.

D'altro canto, è opportuno evidenziare che, in relazione all'investimento iniziale il programma maltese offre la possibilità – non prevista dagli altri programmi sopra richiamati – di prendere in locazione un immobile per un valore minimo annuo di 12.000 euro (se sito in Malta) o 10.000 euro (se sito a Gozo, a Sud di Malta) in alternativa all'acquisto della proprietà.

Ad oggi il programma ha avuto già oltre mille aderenti, per un ammontare di investimenti immobiliari pari a 250 milioni di euro.

Grecia

La Grecia si è dotata di una propria legislazione in tema di *Golden Visa* dal 2013.

Il programma ellenico risulta essere il più vantaggioso per coloro che intendono aderirvi, dal momento che garantisce all'investitore un visto di residenza temporaneo della durata di cinque anni, rinnovabile ogni cinque anni in costanza dell'investimento iniziale, tramite l'acquisto di uno o più immobili per un valore minimo di 250.000 euro (oltre le imposte, che si attestano al 23%). Non viene richiesto alcun requisito di permanenza nel Paese per ricevere o rinnovare il visto.

Dopo sette anni dall'ottenimento del visto viene automaticamente concessa la cittadinanza greca, sempre a condizione che l'investimento sia mantenuto.

Degna di nota è la possibilità – prevista dal programma greco – di trasferire ad altro cittadino extra Ue la proprietà dell'immobile oggetto dell'investimento iniziale e contestualmente il relativo *Golden Visa*.

Nel programma greco il visto può essere esteso ai genitori del richiedente, ai figli del medesimo (fino al compimento del ventunesimo anno di età), ed altresì al coniuge e ai genitori di quest'ultimo.

A giudicare dai dati più recenti è stato proprio il *Golden Visa* ellenico ad attrarre i maggiori investimenti immobiliari, raggiungendo un totale di oltre 3 miliardi di euro.

Una possibile nuova disciplina italiana

Volgendo lo sguardo al nostro Paese parrebbe opportuno, alla luce delle normative europee sopra esposte sinteticamente, pensare ad una regolamentazione del visto per investitori basata principalmente sui seguenti punti:

- la possibilità di ottenere un visto di residenza temporanea concesso a fronte di un investimento immobiliare pari ad almeno 250.000 euro, da effettuarsi attraverso l'acquisto di una o più proprietà site sul territorio italiano;
- la durata del visto temporaneo potrebbe essere di due anni, con previsione di rinnovo automatico per ulteriori due qualora l'investimento sul mercato immobiliare italiano venisse mantenuto per uguale periodo e per un valore almeno pari a 250.000 euro;
- in caso di dismissione dell'investimento si potrebbe concedere all'investitore un termine di sei mesi per acquisire la proprietà di altri immobili in Italia sempre di pari valore, pena la revoca definitiva del visto concesso in precedenza
- un'ulteriore proposta potrebbe essere quella di ridurre il limite minimo dell'investimento iniziale a 150.000 euro nel caso specifico di acquisto di immobili siti in quelle aree del Paese in cui il mercato risulti particolarmente svantaggia-

to. Così facendo riteniamo che tale agevolazione potrebbe risultare assai utile per rilanciare, attraverso investimenti diretti esteri, anche il mercato immobiliare in zone del Paese maggiormente bisognose di investimenti, come ad esempio alcune aree del Mezzogiorno.

Si ritiene, inoltre, che l'acquisizione del Golden Visa non debba offrire un canale preferenziale per l'ottenimento della cittadinanza italiana, al fine di evitare profili di eventuale incostituzionalità della disciplina.

Sarebbe altresì auspicabile l'introduzione di meccanismi semplici e veloci per l'acquisizione del visto. A titolo esemplificativo molte pratiche di certificazione del mantenimento dell'investimento immobiliare nel territorio italiano potrebbero essere delegate a particolari pubblici ufficiali (ad esempio i notai), evitando costi aggiuntivi per la Pubblica Amministrazione. Risulterebbe invece opportuno l'allestimento, all'interno della Pubblica Amministrazione, di uno sportello ad hoc per l'emissione dei *Golden Visa*.

In conclusione, dalle esperienze straniere, appare evidente come una nuova disciplina dei visti per investitori esteri possa rivitalizzare il mercato immobiliare (soprattutto quello delle "seconde case"), con chiari impatti positivi sul Pil (creazione di posti di lavoro per imprese e professionisti) e sul gettito fiscale (imposte dirette ed indirette).

SOSTENERE IL LAVORO DOMESTICO

Del sistema Confedilizia fa parte anche Fidaldo, la Federazione italiana dei datori di lavoro domestico, firmataria del Contratto collettivo nazionale di lavoro di settore, che rappresenta le tante famiglie italiane (circa l'8,3% del totale) che ogni giorno scelgono di affidarsi al prezioso aiuto dei collaboratori domestici: assistenti a persone non autosufficienti, collaboratori e collaboratrici polifunzionali, *baby sitter*. Un irrinunciabile pilastro sociale che ha mostrato il suo valore anche nella fase dell'emergenza sanitaria generata dal diffondersi del Covid-19 ma, allo stesso tempo, anche un vero e proprio motore economico.

A testimoniare sono i numeri contenuti nell'indagine "Sostenere il *welfare* familiare" commissionata al Censis dall'Assindatcolf – l'Associazione nazionale dei datori di lavoro domestico, aderente alla stessa Fidaldo e a Confedilizia. Secondo quanto riportato nel Dossier, il valore economico delle prestazioni dei servizi dei collaboratori domestici sostenuto direttamente dalle famiglie è pari complessivamente a 19,3 miliardi euro, ovvero l'1,25% del Pil.

L'attuale sistema fiscale prevede per il datore di lavoro domestico solo parziali agevolazioni: un complesso di misure assolutamente inefficiente ed insufficiente, che genera difficoltà economiche per le famiglie datrici di lavoro domestico e che, in taluni casi, rende addirittura impossibile l'assunzione, comprimendo un settore capace di un importante sviluppo. Secondo quanto attestato dal Censis, infatti, esisterebbero ulteriori 2,9 milioni di famiglie che potrebbero attivare una domanda di servizi domestici se solo fossero nelle condizioni economiche per farlo.

Da qui l'esigenza di **introdurre la totale deduzione del costo del lavoro domestico**, una misura di equità sociale ma anche un *asset* strategico sul quale puntare per contribuire alla ripresa economica del Paese nella fase post emergenziale. Uno strumento necessario, non alternativo ma integrativo rispetto alla 'dote' economica diretta alle famiglie a sostegno della genitorialità, dell'occupazione femminile e della non autosufficienza, così come previsto nel *Family Act* recentemente approvato dal Governo. Un doppio binario (assegno universale + agevolazioni fiscali) necessario per riformare in modo strutturale il *welfare* italiano e contribuire alla ripresa economica del Paese.

L'auspicio è che nei decreti attuativi del *Family Act* l'assegno universale (art. 2) possa essere utilizzato anche per il pagamento diretto del personale domestico e che, soprattutto, siano previste soglie di deducibilità (art. 5) pari alla totalità dei costi sostenuti dalle famiglie per colf, badanti e *baby sitter* per la totalità dei rapporti di lavoro. Un vero e proprio incentivo alla regolare assunzione che sarebbe stato necessario prevedere anche nel decreto-legge n. 34/2020, collegandolo direttamente alla pratica di emersione disposta dall'articolo 103, con particolare riferimento ai lavoratori italiani e comunitari.