



Il Punto di Dario Lamanna

IMMOBILI DA COSTRUIRE: NUOVE TUTELE PER GLI ACQUIRENTI

Una garanzia fideiussoria, una polizza danni di durata decennale e anche alcune prescrizioni su come deve essere stipulato il contratto preliminare e il rogito. Tre "scudi" per chi vuole acquistare una casa in costruzione previsti dal decreto legislativo 122 dello scorso mese di giugno, attuativo della legge 210 del 2004. Una legge che impone così obblighi e responsabilità alle imprese costruttrici: si tratta del resto di una normativa approvata in Italia con ritardo rispetto ad altre nazioni – anche di alcuni decenni – e che seppur è considerata valida, nella sue linee principali, ha sollevato qualche perplessità non solo nell'ambito dei costruttori ma anche tra gli altri soggetti interessati alla normativa (Istituti di credito ed Assicurazioni). Un po' meno nei futuri acquirenti, almeno "apparentemente". Cerchiamo di capire cosa prevede. Per prima cosa il decreto legislativo obbliga i costruttori/venditori – e anche le cooperative - a rivolgersi a un istituto bancario o assicurativo per sottoscrivere una fideiussione tale da garantire le somme percepite dagli acquirenti. Dovesse per qualsiasi motivo entrare in crisi l'impresa, chi ha anticipato il denaro può richiederne la restituzione direttamente alla banca o alla assicurazione. Questo provvedimento, se da un lato, limiterà l'evasione fiscale (consegnare soldi in nero alle imprese diventa rischioso per chi compra e in caso di fallimenti sarebbe difficile recuperare il denaro), d'altro canto, potrebbe far lievitare, seppur non di tanto, il costo dell'immobile, facendo pagare all'acquirente la spesa della sottoscrizione.

Inoltre, aspetto non secondario, si determina già una prima scrematura tra le imprese: gli istituti bancari, infatti, faranno sottoscrivere le fideiussioni solo agli operatori del settore che danno garanzie. Altro punto della normativa riguarda la polizza contro i gravi difetti dell'immobile. Al costruttore toccherà sottoscrivere una polizza che per dieci anni garantisce l'edificio da gravi difetti della costruzione, rovina o pericolo di rovina. Infine il compromesso e il rogito. Tutto ciò che si firma prima del contratto di compravendita deve contemplare alcune clausole: la descrizione di come la casa verrà costruita, i tempi di realizzazione, gli estremi degli assenti comunali a costruire.

Come detto, pur riconoscendo la validità della normativa come strumento di selezione della qualità e della serietà degli operatori del settore, molte sono le preoccupazioni in particolare per il ritardo con cui il mercato assicurativo e bancario sta rispondendo alle richieste delle imprese. Ci sono, infatti, concrete difficoltà per la stipula delle polizze a tutela degli acquirenti. Soprattutto la mancata individuazione, da parte di banche e assicurazioni, di precisi criteri in base ai quali stabilire le condizioni di rischio e quindi i premi delle fideiussioni obbligatorie, comportano il pericolo di un aumento generalizzato dei costi.

In altre parole, non sono chiari i costi aggiuntivi che le imprese dovranno sostenere.

Un provvedimento normativo, quindi, che sembra rappresentare un ulteriore fardello per i costruttori. Che, a questo punto, rivendicano anche per loro una legge di tutela, considerando che il settore produce ricchezza e occupazione ed è degno di rispetto.

Sarebbe stato più semplice intervenire sulla normativa precedente, ad esempio con la registrazione del preliminare, per salvare l'acquirente dai truffatori e dai "costruttori dell'ultima ora".

Fra le criticità denunciate, da parte del mondo assicurativo, si evidenzia il meccanismo della "fideiussione unitaria" corrispondente al totale dei versamenti effettuati sino all'atto di compravendita, con esclusione della somma oggetto di mutuo e del saldo prezzo. Questo significa, inevitabilmente, ridurre le potenzialità per le imprese di accedere al credito bancario o all'affidamento assicurativo, essendo, questi ultimi, determinati in rapporto allo stato patrimoniale ed alla capacità tecnico-organizzativa dell'impresa, nonché al suo portafoglio appalti.

Una legge che, quindi, potrebbe essere rivista, sanando le lacune evidenziate.

Fermo restando che era necessaria l'approvazione di una normativa capace di evitare quanto successo, fino a oggi, a circa 200mila famiglie italiane che hanno dovuto affrontare il grave problema di un esborso a volte salato senza essere mai entrati in possesso di una casa. ■



Camera di Commercio
Catanzaro

AL SERVIZIO DELLE IMPRESE PER LO SVILUPPO DEL TERRITORIO



settim. gruppo s.p.a.

www.cz.camcom.it



PERCORSI EVOLUTI DI GESTIONE D'IMPRESA CICLO DI SEMINARI PER LA FORMAZIONE MANAGERIALE

Periodo gennaio-giugno 2006

"ANALISI DEI RISULTATI ECONOMICO- FINANZIARI" data prevista 27-28 gennaio 2006

OBIETTIVI: Acquisire concetti e metodi di analisi dei risultati economico-finanziari per migliorare l'interpretazione dello stato di salute aziendale.

"COSTRUZIONE DEL PORTAFOGLIO CLIENTI/MERCATI" data prevista 24-25 febbraio 2006

OBIETTIVI: Acquisire concetti e metodi di definizione del portafoglio clienti/mercati per migliorare il posizionamento di offerta delle attività aziendali business to business o business to consumer.

"DETERMINAZIONE DEL PRICING DI OFFERTA" data prevista 24-25 marzo 2006

OBIETTIVI: Acquisire concetti e metodi per definire scelte di pricing (prezzo-valore) in coerenza con le variabili strategiche per migliorare i margini aziendali.

"RETI DI RELAZIONE FORNITORI-CLIENTI" data prevista 28-29 aprile 2006

OBIETTIVI: Acquisire concetti e metodi di pianificazione e monitoraggio dei canali logistici per migliorare i collegamenti tra catene del valore a monte ed a valle.

"PROGRAMMAZIONE E MONITORAGGIO PROGETTI" data prevista 26-27 maggio 2006

OBIETTIVI: Acquisire concetti e metodi per la gestione di progetti in contesti vincolati (attività, risorse, tempi e risultati) per migliorare la realizzabilità delle iniziative aziendali.

"VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI" data prevista 23-24 giugno 2006

OBIETTIVI: Acquisire concetti e metodi di valutazione di progetti di investimento per migliorare l'iter di selezione tra opzioni di sviluppo alternative e/o complementari.

CARATTERISTICHE DEI CORSI

DESTINATARI: Imprenditori e Responsabili aziendali

METODOLOGIA: L'impostazione dei corsi mira a fornire approfondimenti conoscitivi ed operativi dedicando spazio all'esame di situazioni aziendali.

MATERIALI DIDATTICI: Ad ogni partecipante sarà fornita una dispensa di supporto (slide ed esercitazioni) per ciascun corso.

DURATA: 12 ore per corso articolate nelle due giornate di Venerdì (8 ore) e Sabato (4 ore).

ATTESTATO DI FREQUENZA: Al termine di ciascun corso verrà rilasciato un attestato di frequenza.

SEDE: Sala formazione Confindustria Calabria - Via Lombardi 10 - Catanzaro

Per adesioni e/o per maggiori informazioni contattare gli uffici di Confindustria Catanzaro:
(Elena Ferragina - tel. 0961-507841 - fax 0961/726895 - e-mail e.ferragina@confindustria.cz.it)