

I VOSTRI SOLDI

Nel Mattone

L'investimento in case, negozi, uffici, fondi immobiliari & c.

PROPRIETÀ  PRIVATA

DI TERESA CAMPO ED ELENA DAL MASO

Golf club Villa Paradiso, in asta in settimana per 17,9 milioni

Andrà all'asta un golf club che fa gola a molti: Villa Paradiso a Cornate d'Adda, nel Milanese. Proveniente dal fallimento, avvenuto nel giugno del 2003, della società Rete Gamma spa del Bergamasco Aldo Valtellina. L'azienda si occupava non solo di immobiliare, ma anche di posa cavi e di condutture elettriche e telefoniche. Meno di un anno fa era andato in asta un altro golf club dello stesso patrimonio, quello di Is Molas, nel Cagliariitano, conquistato da Roberto Colaninno per 24,5 milioni di euro, che però stavolta si dichiara disinteressato all'acquisto. Così come si chiama totalmente fuori dai giochi Aedes, cui fa capo un altro golf e country club alle porte di Milano, quello di Tolcinasco. Villa Paradiso conta 27 buche (18 sono da campionato, 9 da executive), più 30 mila metri cubi di volumetria, metà dei quali in via di realizzazione. Giovedì 27 ottobre, al tribunale di Bergamo, si apriranno le buste. La base d'asta è di 17,9 milioni di euro.

Due vincitori ex aequo per il progetto di recupero dell'ex Ansaldo

Due vincitori ex aequo per il concorso promosso dalla jv Pirelli Re/Morgan Stanley per il recupero dell'ex Ansaldo, 60 mila metri quadri nell'area Bicocca a Milano. Sono gli studi Archea associati e Michael Maltzan architecture, che hanno battuto gli altri in gara: Gmp architekten, Maurizio Varratta architects, Mca-Mario Cuccinella architects, Metrogramma, Progetto Cmr, Beniamino Servino e Zucchi architetti. I progetti preliminari, presentati lo scorso 19 settembre e valutati da esperti indipendenti e rappresentanti di Pirelli Re/Morgan Stanley, sono stati selezionati tenendo conto soprattutto della sostenibilità ambientale. Il bando chiedeva la realizzazione di un edificio a uffici, spazi commerciale e parcheggi. Nel progetto di Archea Associati l'edificio a uffici è costituito da un parallelepipedo con dei vuoti di forma cilindrica dove sono poste delle piccole piazze, più un'altra struttura formata da vari edifici cilindrici e uno a forma di parallelepipedo, dove si trovano gli spazi commerciali. La proposta dello studio Maltzan prevede invece due torri a pianta quadrata collegate da un ponte aereo in vetro a 20 metri d'altezza. L'avvio dei lavori è previsto nella seconda parte del 2006; il valore del complesso, una volta ultimato, sarà di circa 200 milioni. Fino al 29 ottobre i plastici dei progetti saranno esposti al Museo della permanente a Milano. (riproduzione riservata)



Il progetto di Michael Maltzan architecture

Tutele Oggi chi compra dal costruttore può contare sulle nuove norme anticrac. Che, però, molte imprese non applicano. E così...



di Elena Dal Maso

Sono trascorsi tre mesi dall'entrata in vigore della legge che tutela chi acquista una casa in costruzione da possibili fallimenti dell'impresa costruttrice. Ovvero la tanto attesa n. 122 del 2 agosto 2004, concretizzata da un decreto legislativo che ha chiuso il suo iter solo il 21 luglio scorso. Sonni tranquilli per chi intende comprare abitazione su carta? No. Perché le società di costruzione non trovano quasi mai banche o assicurazio-

ni che concedano loro le fidejussioni previste dalla normativa. Non si fidano infatti delle imprese costruttrici, spesso sottocapitalizzate, che nascono e muoiono nell'arco di pochi anni. Ma non è finita qui. Perché, come ha scoperto *Milano Finanza*, in molti casi le società edili vendono le case nonostante la mancata copertura. Si torna quindi al punto di partenza.

Quelli senza fideiussione. «Del resto, che cosa resta da fare? Buttiamo fuori tutti gli operai? Chiudiamo i cantieri

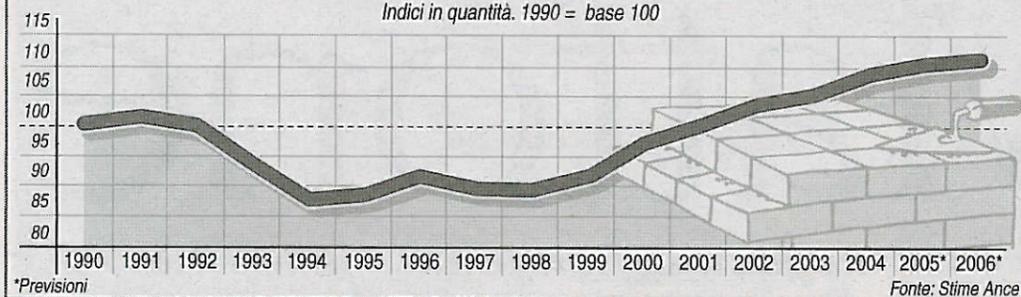
perché non si ottengono i fidi?», commenta Donato Palombella, dottore in legge, che lavora nel settore edilizio da molti anni e collabora con la casa editrice Giuffrè su questa materia. «No. Per non mandare al collasso il sistema, le imprese continuano ad andare avanti. E più di qualcuno vende senza fideiussione». Palombella precisa poi: «È il problema non riguarda solo la regione dove vivo, la Puglia, ma è diffuso ovunque in Italia». Denunce di costruttori, che si sono trova-

(continua a pag. 78)

I VOSTRI SOLDI NEL MATTONO

15 ANNI DI INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI

Indici in quantità. 1990 = base 100

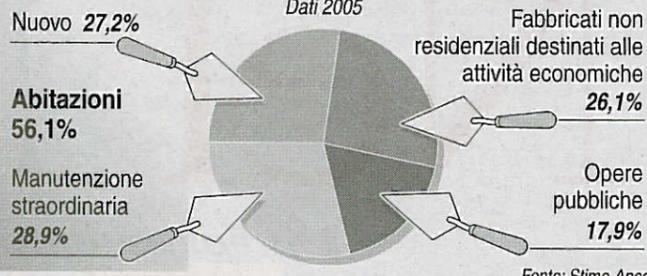


*Previsioni

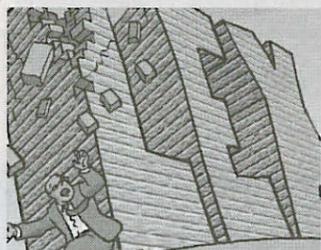
Fonte: Stime Ance

LA MAPPA DELLE SPESE

Dati 2005



Fonte: Stime Ance



ti quest'estate senza il supporto del sistema creditizio, sono arrivate anche sul tavolo di Antonio Tanza, legale, vicepresidente di Adubef, associazione dei consumatori specializzata nei settori bancario e assicurativo. «Sono disperati, mi dicono, ma piuttosto che mollare tutto e licenziare i dipendenti continuano a vendere case senza la copertura necessaria», spiega. E pensare che fino a poco tempo fa lo stesso Tanza si è trovato a tutelare i diritti di chi è rimasto senza appartamento e senza soldi a causa del fallimento delle varie società costruttrici. Un problema, secondo Palombella, «che ha coinvolto circa 200 mila famiglie in Italia, secondo dati non ufficiali». In merito, la legge ha previsto la realizzazione di un fondo di solidarietà per le vittime dei fallimenti immobiliari (ma non è ancora stato messo a punto) avvenuti fra il 1993 e il 2005. I contributi al fondo sono a carico dei costruttori.

Perché le compagnie non si fidano. Ma torniamo al punto di partenza: perché non vengono concessi i fidi? Per due ragioni, in estrema sintesi. Da un lato si tratta di un impegno economico notevole che si suddivide in tre punti fondamentali, come recita la legge. Ossia l'obbligo di rilasciare una fideiussione per gli importi incassati a titolo di anticipo per l'acquisto dell'abitazione; l'obbligo di assicu-

QUI FALLISCE LA LEGGE

(segue da pag. 77)

Otto regole per limitare il rischio

Fideiussione o no, ecco secondo Donato Palombella, esperto del settore, quali sono le regole cui attenersi prima di firmare il contratto di acquisto di una casa su carta.

1 Sottoscrivete il preliminare dal notaio di fiducia: il compromesso è più importante dell'atto definitivo.

2 Verificate la situazione urbanistica dell'immobile: basta rivolgersi allo sportello unico dell'edilizia del proprio comune.

3 Andate a vedere le case già realizzate dalla stessa società: permette di capire veramente se potete fidarvi del costruttore.

4 Pagate a rate, in base allo stato di avanzamento dei lavori: se il cantiere rallenta o peggio si ferma, eviterete di versare l'intero importo per nulla. Fatto 100 il prezzo della casa, il 30% rappresenta il margine d'impresa che andrà versato solo all'atto definitivo di vendita. Il restante 70% sarà da dilazionare secondo l'andamento dei lavori di realizza-

zione dell'appartamento e delle urbanizzazioni.

5 Certezza sui tempi: l'impresa deve indicare i tempi di realizzazione delle singole fasi produttive permettendo all'acquirente di controllarne il rispetto.

6 Occhio al capitolato: vietate clausole generiche tipo «materiali delle migliori marche». Il venditore deve indicare con precisione il tipo e la qualità dei singoli materiali e le ditte installatrici.

7 Attenzione a espressioni tipo «metro quadro elastico» e «vendita a corpo»: è importante stabilire le modalità di calcolo delle superfici (incidenza di muri perimetrali, balconi, verande, scoperti, ballatoi, androni ecc.) e l'entità dei beni condominiali.

8 Oneri di convenzione: per evitare di acquistare un appartamento in una landa desolata, occorre assicurarsi che il costruttore adempia agli obblighi di convenzione (strade, parcheggi pubblici, scuole ecc.) la cui mancanza impedirebbe anche il rilascio dell'agibilità.

rare gli immobili contro vizi e difetti di costruzione per i dieci anni successivi alla costruzione e, come si è visto, l'obbligo di versare un contributo annuo al fondo di solidarietà per le vittime di fallimenti immobiliari. Le cifre sono elevate, quindi. Dall'altro lato, poi, gli erogatori di credito (banche e assicurazioni) si trovano spessissimo di fronte «a società immobiliari create ad hoc per quel tipo specifico di operazione, che nascono e muoiono nel giro di pochi anni», spiega Fabrizio Veneri, amministratore delegato di Inser Pulsar, broker assi-

curativo milanese. «Non hanno una consistenza patrimoniale sufficiente, oppure il business plan dell'iniziativa è poco chiaro o non soddisfacente». Queste leggere srl, con capitale sociale di 10 mila euro in media, spesso sono controllate a monte da una catena di società che finiscono all'estero, dove la responsabilità di eventuali fallimenti viene diluita o è di fatto inesistente. O semplicemente non fanno riferimento a controllanti e l'imprenditore risulta nullatenente o quasi. Quindi non potrebbe rispondere con mezzi propri in caso di falli-

mento. Ecco perché gli assicuratori nicchiano. E pretendono, per esempio, obbligazioni emesse dalla società madre come contropartita della copertura. «A oggi abbiamo firmato qualche contratto», aggiunge Veneri, «ma si tratta di casi che esulano dalla legge: edifici già in corso d'opera al momento dell'entrata in vigore della norma per i quali abbiamo assicurato solo la caparra versata, ovvero il 30% del valore». In ogni caso il broker ha sottoscritto polizze solo per il 50% scarso dei casi che si sono presentati. Una percentuale non molto

incoraggiante.

Quanto costa la copertura.

Una copertura del genere oggi viene a costare, se realizzata da una compagnia assicuratrice, dall'1,5 al 4% del valore dell'immobile, se da una banca, fra il 2 e il 3% (i servizi, però, non sono perfettamente uguali). La forchetta di prezzo dipende dal rischio: più è alto, più costa il contratto. Che diventa oneroso per il costruttore. «Già l'1,5% sarebbe tanto», si lamenta Piero Torretta, presidente di Assimpredil Ance, l'associazione imprese edili e complementari delle province di Milano e Lodi aderente all'Associazione nazionale costruttori edili. «Non vorrei che diventasse un business per le assicurazioni», aggiunge. Il pericolo è anche quello che il costo della copertura venga scaricato sulle spalle e sulle relative tasche degli acquirenti.

Però quanti sono gli operatori edili seri in Italia? Quelli che meriterebbero veramente di essere supportati con un fido e magari a costi contenuti? Secondo Torretta, «l'1% sarebbe già una cifra elevata. Uno dei lati positivi di questa legge è che metterà in luce i veri professionisti, chi sa fare veramente il mestiere». L'1% corrisponderebbe a circa 40 mila imprese, se ci si basa sulle iscrizioni alle Camere di commercio italiane. Per venire incontro ai problemi delle società, Assimpredil ha appena aperto a Milano, in via San Maurizio 21, lo Sportello confidi che fornisce «un servizio di consulenza personalizzata in materia di credito e finanza, anche in vista dei cambiamenti che saranno introdotti dall'entrata in vigore delle regole imposte da Basilea 2», conclude Torretta.

Operatori a confronto. La questione sarà dibattuta in maniera ufficiale lunedì pomeriggio. Della legge sulla tutela dei diritti patrimoniali degli acquirenti di immobili da costruire e della sua applicazione nel mondo immobiliare si parlerà infatti il 24 ottobre, a Milano, a partire dalle 14,15, nella sede di Borsa italiana. L'appuntamento, un convegno organizzato dalla Camera di commercio assieme alla Borsa immobiliare del capoluogo lombardo, è rivolto proprio agli imprenditori edili. Tratterà dei contenuti della legge, degli aspetti legati alle assicurazioni e delle offerte bancarie. (riproduzione riservata)

Fiducia da Parma

Un prodotto tre in uno, ovvero tre offerte in un'unica soluzione, per aiutare le imprese costruttrici. Banca Cariparma & Piacenza, assieme al gruppo di appartenenza, Intesa, sta lanciando «un pacchetto completo che prevede la copertura del rischio cantiere, la fideiussione per gli anticipi versati e l'assicurazione della casa nei dieci anni successivi alla costruzione», anticipa a Milano Finanza Giuseppe Zuffada, responsabile mutui dell'istituto emiliano. E aggiunge: «Il prodotto sarà venduto attraverso un broker, Paros, a un costo fra il 2 e il 3% del valore dell'immobile».

Nessuna paura di trovarsi di fronte società nasci-e-muori? Secondo il tecnico, no, «innanzitutto perché prima andremo ad analizzarle. In secondo luogo, perché Basilea II ci viene incontro: spinge a finanziare operazioni con un'ottica di medio-lungo termine».

