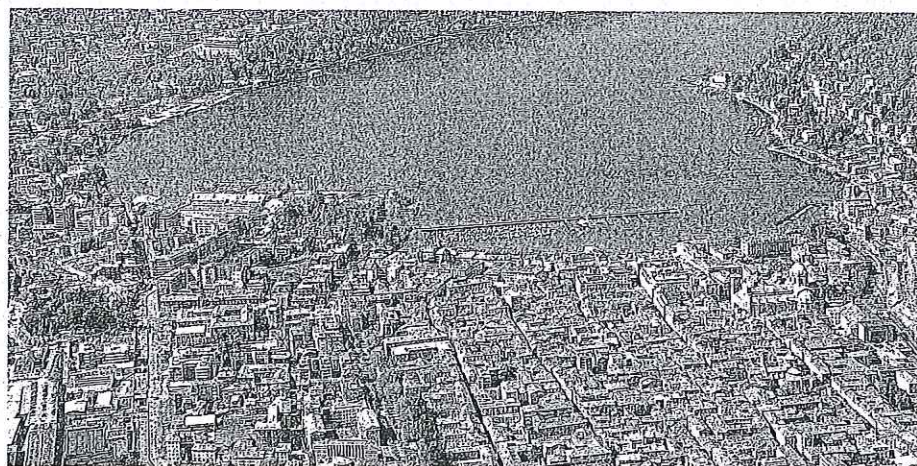


RASSEGNA STAMPA

1 – 11 gennaio 2015



Anche in riva al Lario sono sempre più numerose le famiglie in difficoltà a pagare l'affitto o a rimborsare i prestiti ottenuti da banche e società finanziarie

LE CONSEGUENZE DELLA RECESSIONE

Le imprese

Fallimenti e concordati preventivi
Dati relativi al primo semestre 2014

POSIZIONE	TRIBUNALE	N° PROCEDURE	VARIAZ. SUL 2011
1	Roma	2.303	+35%
2	Milano	2.175	+10%
3	Torino	949	+6%
19	COMO	274	+37%

Le famiglie

Sfratti e ingiunzioni per debiti non pagati
Dati relativi al primo semestre 2014

POSIZIONE	TRIBUNALE	N° PROCEDURE	VARIAZ. SUL 2011
1	Milano	24.794	+6%
2	Torino	10.717	+4%
3	Bologna	5.855	0%
12	COMO	2.391	+89%

Impennata di sfratti in riva al Lario

Como è al dodicesimo posto su scala nazionale con un incremento dell'89% rispetto al 2011

Le graduatorie

● Fallimenti e sfratti in crescita nel Comasco. I dati sono stati elaborati e pubblicati ieri dal "Sole 24 Ore". Il quotidiano economico ha preso in esame le procedure avviate in una cinquantina di Tribunali italiani, tra cui quello di Como.

● In entrambe le classifiche, guidate dai Tribunali che hanno dovuto far fronte al maggior numero di casi, Como si colloca sempre nelle prime venti posizioni.

● La prima graduatoria considera le sofferenze delle famiglie e unisce gli sfratti per morosità e i decreti ingiuntivi per debiti non rimborsati. Como è al 12° posto nazionale con 2.391 procedure, in aumento dell'89% rispetto al 2011.

● La seconda classifica riguarda le imprese e riassume le istanze di fallimento, i fallimenti dichiarati e i concordati preventivi decretati nei primi sei mesi del 2014. A Como sono state avviate 274 procedure (+37% rispetto al 2011). È il 19° dato più alto d'Italia e il terzo della Lombardia, dopo Milano e Monza.

(m.d.) Sfratti e ingiunzioni per debiti non saldati in forte crescita nel Comasco. A causa della lunga crisi economica, le famiglie lariane sono sempre più in difficoltà a ripagare gli impegni finanziari sottoscritti. Nei primi sei mesi dello scorso anno il Tribunale cittadino ha dovuto far fronte a 2.391 procedure, con un incremento dell'89% rispetto al medesimo periodo del 2011. Un numero che comprende sia gli sfratti per morosità, decretati perché l'affittuario non paga il canone prestabilito, sia i decreti ingiuntivi emessi a carico di chi non è più in grado di rimborsare i prestiti ottenuti.

Il dato pone il Tribuna-

le di Como al 12° posto tra gli oltre 50 Palazzi di giustizia italiani presi in considerazione dal "Sole 24 Ore". Secondo la classifica nazionale pubblicata ieri dal quotidiano economico, al primo posto figura Milano con 24.794 procedure (+6% rispetto al 2011), seguito da Torino (10.717 casi, +4%) e da Bologna (5.855 procedure, numero invariato rispetto al 2011). Il Tribunale di Lecco è in 28° posizione con 1.106 procedure (+1%).

«Non c'è bisogno di statistiche per evidenziarlo: la realtà quotidiana attesta la situazione di estrema difficoltà in cui si trovano molte famiglie», commenta l'avvocato Claudio Bocchietti, presi-

Claudio Bocchietti

«La realtà quotidiana attesta la situazione di estrema difficoltà in cui si trovano molte famiglie. Confedilizia ha predisposto un modulo per sottoscrivere una riduzione concordata del canone, che di solito è del 10% e viene applicata per un anno. Per un proprietario è sempre preferibile abbassare l'affitto piuttosto che avviare una procedura di sfratto»

dente di Confedilizia Como, l'associazione che rappresenta i proprietari di case - Famiglie che spesso, in maniera molto corretta, segnalano al proprietario dell'abitazione in cui vivono i problemi di liquidità in cui si trovano. La nostra associazione ha predisposto un modulo per sottoscrivere una riduzione concordata del canone, che di solito è del 10% e viene applicata per un anno. Per un proprietario è sempre preferibile abbassare l'affitto che avviare una procedura di sfratto».

La riduzione del canone è riconosciuta dalla legge e viene depositata all'Ufficio del registro in modo tale che il proprietario non si trovi a dover paga-

re le tasse anche su quella parte di affitto che viene meno per il periodo stabilito.

«È una procedura sempre più diffusa da un paio di anni a questa parte - aggiunge Bocchietti - E non vedo inversioni di tendenza a breve. Le famiglie continuano a fare fatica. E a proposito del capoluogo, mi chiedo perché il Comune non abbia stanziato fondi per aiutare chi non riesce a pagare l'affitto, secondo quanto previsto dalla legge regionale a sostegno dei conduttori in condizione di morosità incolpevole, perché per esempio hanno perso il lavoro. Un sussidio pubblico in tal senso sarebbe utilissimo».

Il commento

Se i numeri diventano impietosi

di Marcello Dubini

I numeri sono impietosi e raccontano nella loro freddezza le dimensioni del dramma che molte famiglie vivono in riva al Lario. Sfratti, affitti non pagati, prestiti non rimborsati, aziende che chiudono. Il denominatore comune sono i soldi che non bastano più, alle imprese come alle famiglie. La vera domanda è se si tratta di un impoverimento momentaneo, seppur pesante, o se a quei livelli di ricchezza precedenti non torneremo più, perché oggi beni e servizi si producono altrove. E le ricchezze pure

Le imprese

Fallimenti in forte crescita

Larghi: «Le aziende chiudono per i crediti e non per i debiti»

(m.d.) Gli effetti della recessione non si misurano solo sulle difficoltà delle famiglie, ma si contano anche mettendo in fila tutte quelle imprese che sono arrivate al capoluogo o sono a pochi passi dal baratro. E pure in questo caso Como veleggia nelle parti alte della graduatoria nazionale stilata dal "Sole 24 Ore". Sono infatti 274 le procedure esaminate dal Tribunale del capoluogo lariano nei primi sei mesi del 2014. L'incremento rispetto al 2011 è pari al 37% e la posizione del Lario si attesta al 19° gradino nella classifica nazionale alla cui sommità si trovano i Tribunali di Roma con

2.303 casi (+35%), Milano (2.175 procedure, +10%) e Torino (949 casi, +6%).

In questa seconda graduatoria, il quotidiano economico ha preso in considerazione i fallimenti e i concordati preventivi, ovvero quelle procedure che vengono intraprese, d'intesa con il giudice e i creditori, per salvare un'azienda che rischia il fallimento.

Oltre al Palazzo di giustizia di Milano, prima di quello di Como (al 3° posto in Lombardia) compare il Tribunale di Monza, in 7° posizione su scala nazionale e al 2° posto sul fronte regionale con 540 procedure (+24%). Lecco, invece, è al 28° gradino

italiano con 173 casi e un aumento del 62%.

«È vero che c'è la crisi, ma è altrettanto vero che è sempre più diffusa la pessima abitudine di non pagare il dovuto alle imprese, in primis da parte delle amministrazioni pubbliche, ma a cascata anche dalle aziende nei confronti delle altre imprese che hanno fornito prodotti o servizi - sottolinea Gerardo Larghi, segretario generale della Cisl dei Laghi - Uno dei pilastri di un vero rilancio dell'economia, lo sostegno da tempo, è la garanzia dei crediti. Oggi si fallisce per i crediti non incassati e non per i debiti. È una catena deleteria

in cui il mantenimento di un certo livello di vita viene conservato spostando i pagamenti *sine die*, nel tempo. Tanto, se anche i creditori si presentano in Tribunale, non è detto che riescano a ottenere il riconoscimento di quanto dovuto né che possano alla fine recuperare almeno parte dei soldi. Spesso, falliscono prima per i tempi troppo lunghi della giustizia, indegni per un Paese che vuole dirsi civile».

Secondo il numero uno della Cisl, «la grande ondata dei fallimenti non è ancora finita» e nei prossimi mesi «ci aspettiamo un primo rimbalzo positivo per l'economia loca-

Il segretario della Cisl

«È vero che c'è la crisi, ma è altrettanto vero che è sempre più diffusa la pessima abitudine di non pagare il dovuto alle imprese, in primis da parte delle amministrazioni pubbliche, ma a cascata anche dalle aziende nei confronti delle altre società che hanno fornito prodotti o servizi»

le, ma non ancora l'assorbimento degli effetti della pesante crisi che ha colpito anche il Lario».

«Il problema non è l'articolo 18 - attacca poi Larghi - È per esempio necessario abbassare il costo dell'energia. Sarebbe opportuno chiedersi se l'Italia deve continuare a pagarla di più acquistando quella nucleare prodotta a poca distanza dal confine, in Francia e in Slovenia, o se invece è il caso di tornare a investire anche in questo settore».

C'è poi l'ampio capitolo del costo dei servizi della macchina pubblica, non solo a livello statale ma anche in ambito locale. «Prendiamo il caso degli asili nido comunali di Como - conclude il sindacalista - Per mantenere un centinaio di posti di lavoro possiamo permetterci di spendere ogni anno 5 milioni di euro quando ci sarebbe invece la possibilità di conservare gli stessi posti limitando i costi? Più spese significano più tasse, quindi meno soldi nelle tasche delle famiglie».

Focus Casa

Le guide delle agevolazioni per l'abitazione

Allo sportello soluzioni personalizzate

Un nuovo mutuo o rinegoziare
In banca le condizioni migliori

Mutui casa più convenienti e anche più accessibili per chi aveva in mente di comprare casa. Un po' meno cari, invece, per chi il prestito sull'abitazione lo ha già in corso. E per chi è in lido da un tasso fisso c'è sempre la possi-

bilità di rinegoziare le condizioni con la propria banca o con altri istituti migliori condizioni. Oppure di provare la strada della surroga, il passaggio (gratuito) cioè ad altra banca che offre condizioni più convenienti. Nell'ipo-

tesi di surrogare un mutuo da 100 mila euro sottoscritto nel 2002 con un prestito a tasso fisso o variabile alle migliori condizioni attuali si arriva a ridurre in modo significativo rate e interessi, con risparmi di decine di mi-

glia di euro. La convenienza è presto evidenziata: un costo del denaro al minimi storici, e i tassi dei mutui che partono dal 2% per un variabile e addirittura a meno del 4% per i tassi fissi anche per prestiti a 20 o 30 anni.

I contratti "innovativi" Acquistare casa diventa più facile e conveniente

Ecco la mappa delle nuove formule d'acquisto introdotte con gli ultimi decreti del governo: compravendite con più appeal

COMO

SMONE CASIRAGHI

Il 2015 entra in casa carico di buone novità per... la casa. Mai finora, l'anno nuovo si era aperto con una concentrazione di misure, sconti, bonus e incentivi sul fronte fiscale a favore dell'abitazione. E mai come ora chi avesse intenzione di investire nel mattone ha mai trovato a propria disposizione una serie così alta di strumenti, contratti e formule d'acquisto "alternativi" a proprio vantaggio. E di grande appeal. Tutto questo, poi, a cornice dell'altro corpusso pacchetto di agevolazioni e incentivi fiscali - dal 50 al 65% di detrazione Irpef - legati a interventi di ristrutturazione, di recupero, di riqualificazione energetica di immobili, case o appartamenti.

Le scelte possibili

In somma, dall'affitto con riscatto al rent to buy nelle sue diverse formulazioni, all'acquisto a rate, al patto di dominio, fino ancora alla formula del prestito vitalizio, all'offerta della nuda proprietà, alla rottamazione energetica o al bonus del 20% per arrivare fino all'acquisto all'asta dell'immobile, quest'anno per chi vuole comprare casa con formule alternative alla compravendita tradizionale non ha che da scegliere lo strumento che meglio va incontro alle proprie esigenze, a cominciare dalla difficoltà di accesso al mercato, sia perché si cerca del modo migliore per dilazionare i pagamenti o l'impegno dell'acquisto

nel tempo, sia per spuntare il prezzo migliore per l'acquisto. Gli strumenti sono tutti differenti fra loro, molto poco conosciuti fra i piccoli risparmiatori (spesso anche fra gli operatori), e per alcuni di questi strumenti, a frenare il loro utilizzo, spesso pesa falsamente la cattiva informazione o i troppi pregiudizi.

Le novità legislative

La formula del "rent to buy", l'affitto con riscatto, è lo strumento giuridico che ha trovato proprio nell'ultima parte del 2014 la copertura normativa di alcune lacune in particolare di tutela civilistica (in particolare sul fronte degli inadempimenti delle parti) e di carattere tributario. Ma accanto a questa formula (vedi box a lato), un secondo strumento ha trovato la sua definizione legislativa nel 2014: il prestito vitalizio ipotecario. Permette alle persone che hanno compiuto i 60 anni di età - prima della riforma la possibilità era dai 65 anni - e proprietari di un

immobile di convertire parte del valore della casa in liquidità a fronte dell'iscrizione di un'ipoteca sull'abitazione come garanzia. La particolarità di questo mutuo è che si può entrare in possesso del contante senza dover rimborsare il capitale, spese e relativi interessi sino a che il contraente è in vita. L'importo erogabile varia in base all'età del richiedente (più si è avanti con gli anni, più alta la cifra che si può ottenere) e oscilla generalmente tra il 20% e il 50% del valore dell'immobile. A differenza di quanto avviene con la "nuda proprietà", altra formula interessante e a disposizione chi vuole acquistare casa, inoltre, chi contrae il prestito resta il possessore dell'abitazione sino alla morte, senza però poterla vendere o affittare. Il rimborso delle spese, del capitale e degli interessi spetta agli eredi, liberando l'immobile dall'ipoteca oppure vendendo l'abitazione, o lasciando la casa alla banca mutuataria che provvederà a venderla.

Il vitalizio per il venditore

Su questo modello sta prendendo sempre più piede anche la formula della nuda proprietà: l'acquisto consente di diventare proprietari dell'immobile, ma di lasciarne l'usufrutto, di solito vitalizio, al venditore. Consente di acquistare casa senza averne l'urgenza di abituarla e in compenso, di solito, consente anche un buon risparmio sul prezzo. In alternativa alla formula del vitalizio, c'è la versione a tempo determinato: il vantaggio dell'acquirente è di sapere in anticipo

dopo quanti anni entrerà realmente in possesso dell'immobile. Per quanto riguarda il valore - per il quale si fa riferimento a una tabella redatta dall'Istat e che contempla una serie di indicatori come la vetustà - di regola varia fra il 50 e il 70% della piena proprietà.

Il mutuo del nonno

Fra i contratti "alternativi" spicca anche la vendita con riserva di proprietà. È il patto di riservato dominio e prevede che chi acquista entri in possesso della casa al momento del rogito, ma ne diventi effettivo proprietario solo al pagamento avvenuto dell'ultima rata. Il modello è simile a quello del mutuo (sono compresi infatti gli interessi), ma quando l'acquirente smette di versare le rate, il contratto si risolve davanti a un giudice. E le somme finora riscosse devono essere restituite, salvo il diritto a un equo compenso e una somma come risarcimento danno.

Guardando anche al prezzo, buone occasioni possono arrivare dalle aste. La crisi ha aumentato le esecuzioni immobiliari, e i prezzi sono sempre più bassi. A frenare questo canale di acquisto c'è la difficoltà ad accedere a un mutuo nonostante l'accordo fra Tribunale e banche: l'istruttoria in banca non viene quasi mai conclusa prima dell'aggiudicazione e quindi si partecipa all'asta senza avere la certezza del finanziamento. In ogni caso, resta una buona opportunità, e affidandosi a professionisti specializzati partecipare a un'asta può essere comunque alla portata di tutti. ■

La mappa dell'eco-bonus

Manutenzione ordinaria (per i condomini solo su parti comuni)

Manutenzione straordinaria

Restauro e risanamento conservativo

Ristrutturazione edilizia

Ricostruzione edifici post-calamità naturale

Interventi di prevenzione antisismica su edifici

Realizzazione di box auto pertinenziali

Risparmio energetico (opere edilizie e impianti)

Sicurezza contro terzi (opere edilizie e impianti di allarme)

Eliminazione delle barriere architettoniche

Mobili ed elettrodomestici in classe almeno A+ bonus per l'acquisto

Bonifica da amianto su tetti e coperture orizzontali

centimetri

La rottamazione

Bonus fiscali se si riqualifica il vecchio immobile



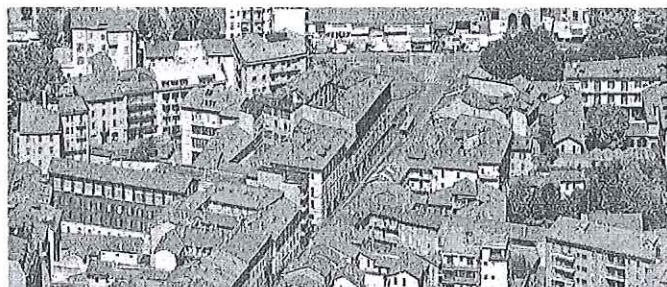
Sembra strano, ma anche il Fisco scende in campo - e non è l'unica volta a farlo prevedendo un bonus quanto mai significativo - per dare una mano a chi vuole comprare casa. Una formula interessante fissata e regolamentata nel decreto di rilancio del settore edile, è la cosiddetta rottamazione e permuta di immobili a bassa prestazione energetica. In sostanza, chi vende abitazioni (non di lusso) energivore - con un alto consumo di riscaldamento e con un'alta costo di bollette elettriche, a una società che abbia come attività esclusiva o prevalente la costruzione, il recupero e la rivendita di immobili, con l'impegno che per la ristrutturazione facendole diventare più virtuose (classe energetica A o B). Queste società, infatti, dovranno dichiarare all'atto del ritiro che intendono rivendere l'immobile, una volta riqualificato energeticamente, entro cinque anni dalla fine dei lavori. A quel punto il proprietario precedente pagherà l'imposta di registro, l'ipoteca e catastale in misura fissa. Lo stesso beneficio vale in caso di permuta di case non di lusso per l'acquisto da imprese di costruzione di fabbricati nuovi o ristrutturati. A chi acquista gli immobili oggetto dell'agevolazione per la rottamazione, spetta una detrazione Irpef del 50% delle spese sostenute per l'acquisto, fino ad un massimo di 150.000 euro, da ripartire in dieci anni. Se l'acquisto riguarda un immobile facente parte di nuova costruzione di classe energetica A, il risultato di un'operazione di demolizione e di recupero di un fabbricato preesistente, la detrazione sale al 65%, fino ad un tetto di spesa di 200.000 euro.

300.000



Un bonus del fisco. Ma è solo per tre anni
Bonus fiscale a tempo determinato per chi acquista o costruisce in affitto nuove case e le affitta a canone concordato per almeno 8 anni: la deduzione è del 20% ed è calcolata sul prezzo di acquisto dell'abitazione, fino ad un massimo di 300.000 euro.

Compro casa con il canone



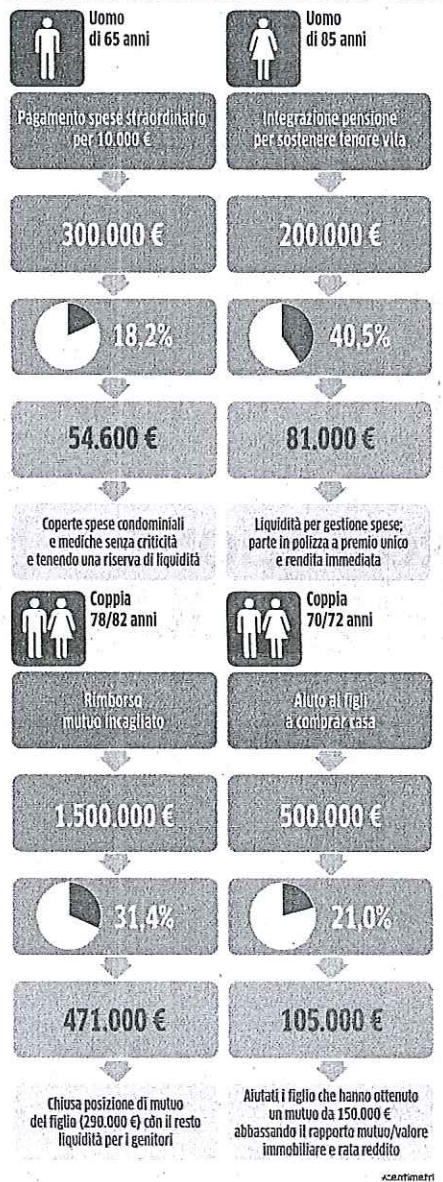
APPARTAMENTO BILOCALE 60 MQ	
Prezzo pattuito (bloccato per 3 anni)	150.000 Euro
Acconto iniziale (6%)	9.000 Euro eventualmente finanziabile senza ipoteca
Versamento mensile	750 Euro 375 in affitto + 375 "salvati" come acconto
Accantonamento dopo 3 anni (15%)	22.500 Euro 9.000 acconto iniziale + 13.500 "salvati" in 3 anni
Importo da saldare al rogito (85%)	127.500 Euro mutuo con Banca a scelta dell'acquirente

APPARTAMENTO TRILOCALE 80 MQ	
Prezzo pattuito (bloccato per 3 anni)	200.000 Euro
Acconto iniziale (7,5%)	15.000 Euro eventualmente finanziabile senza ipoteca
Versamento mensile	833,34 Euro 416,67 in affitto + 416,67 "salvati" come acconto
Accantonamento dopo 3 anni (15%)	30.000 Euro 15.000 acconto iniziale + 15.000 "salvati" in 3 anni
Importo da saldare al rogito (85%)	170.000 Euro mutuo con Banca a scelta dell'acquirente

APPARTAMENTO/VILLETTA SCHIERA 130 MQ	
Prezzo pattuito (bloccato per 3 anni)	300.000 Euro
Acconto iniziale (9%)	27.000 Euro eventualmente finanziabile senza ipoteca
Versamento mensile	1.000 Euro 500 in affitto + 500 "salvati" come acconto
Accantonamento dopo 3 anni (15%)	45.000 Euro 27.000 in affitto + 27.000 "salvati" come acconto
Importo da saldare al rogito (85%)	255.000 Euro mutuo con Banca a scelta dell'acquirente

La casa per comprare casa

Motivazione Valore immobile
 Rapporto mutuo valore dell'immobile Massimo erogabile Risultato



Acquistare l'inventuto

Sconto Irpef del 20% acquistando dall'impresa



Chi compra tra il 2014 e il 2017 un immobile inventuto da una società di costruzioni o da una cooperativa edilizia, potrà dedurre dal reddito imponibile il 20% del prezzo sborsato, pagando così meno tasse (cioè un'irpef inferiore). Per ottenere questa agevolazione, però, bisogna affittare lo stesso immobile con un canone di locazione concordato, cioè con una rata di affitto inferiore ai valori di mercato (l'importo esatto è stabilito in ogni città e provincia da specifici accordi siglati dalle associazioni di categoria). La deduzione dal reddito si calcola su un valore massimo di 300 mila euro ed è pari dunque a non più di 60 mila euro (il 20% di 300 mila), che vanno suddivisi in 8 tranches annuali di 7.500 euro ciascuna (60 mila diviso 8). Lo sconto fiscale effettivo dipende ovviamente dal reddito totale del contribuente e dall'aliquota irpef a cui è soggetto. Chi guadagna più di 30-40 mila euro annui ed è soggetto a un'aliquota marginale dell'irpef del 38%, per esempio, avrà un beneficio fiscale fino a 2.850 euro all'anno (il 38% di 7.500 euro, cioè dell'importo massimo deducibile dal reddito). Se il proprietario di una casa accontenta un inquilino che chiede uno sconto sulle rate di affitto, non dovrà pagare sul nuovo contratto stipulato né l'imposta di registro (circa 70 euro) né l'imposta di bollo (16 euro ogni 100 righe di testo del contratto). Nuovo beneficio fiscale, quindi, ma con regole ben precise. A cominciare dall'identificare i destinatari dello sconto irpef: la deduzione è infatti rivolta ad un ambito ristretto e coinvolge da un punto di vista soggettivo non solo soggetti irpef ma anche soggetti IRES, non solo quindi persone fisiche, ma anche società o imprese.

Rent to buy, formula per chi compra casa pagando rate d'affitto

Comperare casa, abitando e intanto pagare l'affitto senza buitare nemmeno uno dei canoni versati. Anzi, recuperando (in parte o tutti) gli affitti già pagati. È questo il principio base del affitto con riscatto, la formula del rent to buy, oggi (finalmente) disciplinata dalla legge italiana in ogni sua specificità. Sono due, di

fatto, gli accordi più frequentati: locazione con opzione di futuro acquisto e locazione con preliminare di futura vendita. Nella prima ipotesi si prende in affitto la casa con la possibilità, a una certa scadenza (da pattuire; ad esempio 3 o 4 anni), di esercitare l'opzione di acquisto e diventare proprietari. Nel frattempo si paga un canone

di locazione maggiorato (da concordare: ad esempio del 30%); se si decide di comprare questo "premio" viene tolto dal prezzo della casa. La parte riconosciuta nel fondo di accumulazione è di solito tanto più alta quanto più breve è il periodo entro il quale si decide di comprare. Se invece non si vuole o non si può dar seguito all'opzione, il contratto prosegue come un normale affitto e quel "premio" viene perso. In sostanza, l'inquilino-futuro proprietario - entra subito nella casa che vuole acquistare versando al venditore, un acconto che solitamente ammonta al 6% del prezzo di compravendita, e bloccato, per esempio, per 3 anni. Durante la fase preparatoria l'inquilino-futuro proprietario - versa poi mensilmente al venditore

un importo equivalente ad un normale affitto, il quale viene però solo per metà considerato canone di locazione e fondo perduto: l'altra metà viene invece "salvata" e va a creare un deposito in conto futuro acquisto che, sommato all'acconto iniziale, porterà l'accantonamento totale, al termine del programma, al 15% del prezzo concordato. Al momento del rogito resterà così da saldare, con un mutuo liberamente scelto dall'acquirente, solamente il restante 85% del prezzo. Da questo punto di vista, la seconda modalità di compravendita con la formula rent to buy, la locazione con preliminare di futura vendita, comporta un maggior impegno, ma offre più garanzie. Il contratto di affitto è combinato con un "compromesso"



so" che può essere unilaterale (obbliga il locatore alla stipula del contratto definitivo, ma lascia la facoltà di "rinuncia" al compratore) o bilaterale (vincola entrambe le parti alla compravendita). La trascrizione nei registri immobiliari viene eseguita dal notaio che ha ricevuto o autenticato il preliminare: in questo modo si produce un effetto "prenotativo", come se ad esser trascritto fosse l'atto definitivo. Anche in questa formula di affitto con riscatto il canone di locazione è maggiorato secondo gli accordi. E se entro tre anni non si dà seguito al preliminare, con un contratto esecutivo di vendita, gli effetti declinano, si prosegue con una normale locazione e si perde la maggiorazione sui canoni versati fino a quel momento. ■

«Facciamo l'autosilo sotto viale Varese Per la città turistica»

Angelo Majocchi e la proposta fatta al Comune
«I posti in superficie servono per far tornare i conti
Se non li vogliono, valutiamo insieme altre strade»

MICHELE SADA

Il Comune dovrà rispondere entro un mese alla società Nessi & Majocchi che ha proposto di realizzare un parcheggio interrato sotto viale Varese, con 230 posti auto.

Non è ancora stata presa una decisione (i tecnici stanno completando gli approfondimenti e poi stileranno un parere che finirà sul tavolo della giunta), l'orientamento della giunta comunque è quello di dire no al progetto così come è stato depositato ma senza chiudere la porta a ipotesi diverse per la stessa area. In sintesi, l'amministrazione vede di buon occhio l'area di sosta sotto la strada mentre boccia l'idea - prevista dai documenti di Nessi & Majocchi - di mantenere i 160 posti blu in superficie, pur nell'ambito di una riqualificazione dell'area con verde e nuovi percorsi pedonali.

«Non ci sono reperti fino a 4 metri Già fatte le verifiche»

La posizione dell'azienda

Se il Comune manterrà questa posizione, come finirà la vicenda? L'abbiamo chiesto ad Angelo Majocchi, presidente della società che ha formulato la proposta. «Siamo disponibilissimi a valutare delle alternative - risponde - Il mantenimento dei posti in superficie è fondamentale per la sostenibilità dell'operazione dal punto di vista economico, in sostanza per ottenere finanziamenti dalle banche. Tuttavia, di

fronte all'eventuale richiesta di toglierli, ci confronteremo senza problemi, l'importante è che la nuova proposta sia ragionevole e tale da garantire un equilibrio economico». Il Comune, dunque, potrebbe proporre ai privati di non realizzare i posti auto su viale Varese, ma altrove: «Si è ventilata, per esempio, la possibilità di un parcheggio in tangenziale, ma le soluzioni possono essere anche altre, forse più interessanti». Tutto ancora da definire nel dettaglio, ma l'apertura di Angelo Majocchi è significativa e lascia aperto più di uno spiraglio per l'accordo.

Il presidente della società aggiunge: «È possibile realizzare un solo piano interrato, per evitare problemi di reperti archeologici e con la falda, quindi i costi sono piuttosto elevati, ecco perché non sono state eliminate le aree di sosta in superficie. Non potendo costruire più di un piano, si sente maggiormente l'impatto dei costi fissi, ci sono lavori che vanno fatti in ogni caso, con uno o tre piani è uguale».

Majocchi spiega poi così il senso dell'iniziativa: «Abbiamo le potenzialità per diventare davvero una città turistica, ma lo diventeremo solo offrendo parcheggi anche in zone centrali. Tutte le città ai vertici delle classifiche, da Bolzano a Trento, li hanno. Da noi giustamente sono

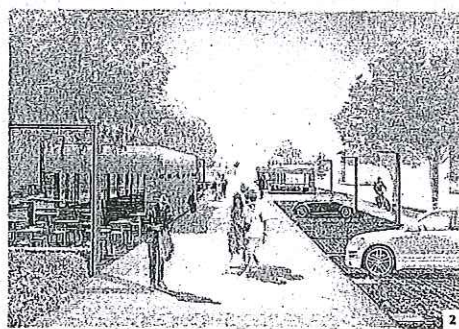
stati costruiti l'autosilo del Valduce e quello all'ex zoo, entrambi avevano suscitato polemiche ma oggi nessuno si sognerebbe di toglierli».

Servirebbero due anni di lavori

«Diventa anche una scelta politica - continua l'imprenditore - Tocca al Comune decidere se creare nuovi posti, dopo averne tolti tanti in centro. Giustissimo pedonalizzare i portici Plinio, ma non si può pensare di portare tutte le auto lontano dalla città murata e dall'ago. Se Como vuole avere una vocazione turistica, certi servizi sono indispensabili. Tanti cittadini mi fermano per strada e mi incoraggiano, anche da parte delle associazioni di commercianti e industriali c'è grande interesse, sono favorevoli al progetto».

Quanto ai timori per gli scavi sotto la strada, Angelo Majocchi dice: «Abbiamo analizzato gli studi fatti in passato con il georadar e fino a una profondità di quattro metri non c'è nulla. Sono stati fatti anche studi preliminari su sottoservizi, rogge, gas e quant'altro. Non si va oltre i quattro metri proprio per evitare il rischio di trovare reperti, il fermo del cantiere sarebbe certo».

«La durata del cantiere per il parcheggio interrato? Due anni, riuscendo a garantire anche durante i lavori almeno metà dei 160 posti esistenti sul viale. Togliere tutti ci consentirebbe di risparmiare alcuni mesi ma creerebbe forti disagi ai cittadini».



Il progetto

1. Gli attuali posti blu in viale Varese: sono in totale 160
2. Il progetto di Nessi & Majocchi prevede ancora il parcheggio in superficie, pur con una riqualificazione della zona: su questo punto il Comune non è d'accordo
3. Angelo Majocchi, presidente dell'azienda comasca Nessi & Majocchi

Qui Palazzo Cernuzzi

Lucini: «Stiamo valutando Meglio evitare le auto sopra»

«Non si è ancora conclusa l'istruttoria da parte degli uffici, quindi non abbiamo ancora preso una decisione». Il sindaco Mario Lucini non si sbilancia sul progetto di Nessi & Majocchi per il parcheggio interrato in viale Varese: «Per dare una risposta abbiamo 90 giorni di tempo dal momento del deposito della proposta e non sono ancora scaduti - spiega Lucini - Per poter prendere una posizione ufficiale dobbiamo avere in mano tutti gli elementi. Attendiamo quindi la conclusione delle verifiche e i pareri dei nostri uffici». Il sindaco comunque non ha cambiato idea sul "no" all'ampliamento dei posti auto in superficie: «Quando si era parlato di questo

progetto, nei mesi scorsi, si era sempre ipotizzato di liberare gli spazi sul viale». L'idea iniziale dei privati, in realtà, era proprio quella di limitarsi al parcheggio interrato, togliendo quelli sopra. Una proposta perfettamente in linea con l'obiettivo citato già all'inizio di quest'anno dall'assessore all'urbanistica Lorenzo Spallino. Poi i proponenti hanno cambiato strada, depositando un progetto diverso, sostenendo che - in caso contrario - l'operazione non sarebbe stata sostenibile sotto il profilo economico. In pratica, i soli proventi del parcheggio interrato (dati in concessione per 30 anni) non basterebbero a ripagare l'investi-

mento pari a 10 milioni di euro. «Se l'ente è interessato, fa una gara e il proponente ha il diritto di prelazione - ha spiegato Spallino parlando della procedura - In questa fase dobbiamo quindi verificare tre aspetti: la condizione all'interno della maggioranza, le possibili alternative per consentire al privato di avere un ritorno adeguato anche senza i posti sul viale, e infine la disponibilità del proponente ad accettare una soluzione diversa». «Ne parleremo in maggioranza e in giunta - continua - Personalmente credo che le condizioni ci siano e valga la pena provarci, ma se finisce con un nulla di fatto non lo viverei come un dramma. A me sembra una buona occasione per riqualificare il viale, che non è in condizioni di degrado ma potrebbe essere valorizzato. Siamo l'unica città con un bosco di fronte alle mura medievali...».

Lavoro a Milano e casa qui Il mercato immobiliare si riprende con i pendolari

REDAZIONE Dal 1.900 al metro quadrato per un appartamento nuovo a Ponte Chiasso ai 4 mila per un immobile dello stesso tipo in centro città.

Come è una città relativamente grande ma al suo interno è molto diversificata la situazione del mercato immobiliare. In generale c'è stato un calo di compravendite nella prima parte del 2014 ma ci sono quartieri molto dinamici dove la richiesta è molto elevata, per non parlare degli affitti che dopo anni di magra hanno ricominciato a tirare. Il focus è dell'ufficio studi di Tecnicaсад è stato reso pubblico ieri.

Nelle zone di Albate, Lora, Muggio e Trecallo i prezzi sono in diminuzione. L'elevata offerta immobiliare determina anche un notevole invenduto e, al contempo, alcuni proprietari non sempre sono disposti ad abbassare le proprie richieste. In ogni caso si ravvisa una maggiore fiducia e un maggior dinamismo.

Piaccono le "corti"

La tipologia più richiesta è il trilocale con riscaldamento autonomo e inserito in contesti con basse

spese condominiali; il box rimane sempre un elemento primario nella ricerca. Attualmente stanno avendo un ottimo riscontro gli appartamenti nelle tipiche corti lombarde.

Queste ultime soluzioni si possono acquistare nella zona centrale di Albate, dove ci sono porzioni di case indipendenti o semindipendenti spesso senza giardino; alcune di esse sono state ristrutturate e riquadrate, pertanto i valori hanno tenuto e sono nell'ordine di 100-120 mila euro per trilocali con posto auto. Nell'ex area Freystan nascono una nuova piazza con annessa struttura residenziale, commerciali e ricreative. Gli appartamenti in costruzione sono tutti in classe A, tra essi ci sono anche attici o soluzioni al piano terra con giardini privati: un attico si valuta 350 mila euro, mentre gli appartamenti costano tra 2.000 e 2.100 euro al mq. Nelle zone di Monte Olimpino, Ponte Chiasso, Sagnino e Tavernola il primo semestre

2014 ha evidenziato quotazioni sostanzialmente stabili.

Tutti chiedono il balcone

Sul mercato si muovono frontalmente alla ricerca di bilocali su cui impiegare non oltre 100 mila euro, ma la parte più consistente è rappresentata dalle famiglie che si orientano almeno su trilocali già aposti (o con pochi lavori da effettuare) per un budget

che può superare 150 mila euro. Tra le caratteristiche più richieste ci sono il balcone e il riscaldamento autonomo (tuttavia difficile da trovare). È in aumento la domanda da parte di milanesi che si trasferiscono a Como (e nei comuni limitrofi) e che fanno i pendolari verso il capoluogo lombardo: costoro hanno una disponibilità di spesa molto elevata, che investono su appartamenti di grandi dimensioni o ville con giardino. Le zone più richieste sono Sagnino e Tavernola perché verdi e residenziali. Piacce anche la zona stadio. ■

*Preferenze
a Sagnino
e Tavernola
Ma anche
la zona
dello stadio*

Il mercato della casa

Como città	Zona	Signorile usato	Medio usato	Econom. usato	Signorile nuovo	Medio nuovo	Econom. nuovo
ALBATE	P	1500	1250	1000	2200	1700	1600
BORGHI	C	2600	2200	1800	3200	2800	Nd
CAMERLATA	P	1600	1300	900	2000	1800	1700
CASERMA	C	2100	1700	1500	2600	2300	1700
CENTRO	C	2500	2000	1500	4000	3000	2000
LORA	P	1550	1350	1150	2100	1850	1450
MONTESIMPINO	P	1500	1200	1000	2100	1700	1600
MUGGIO	P	1550	1300	1000	2100	1700	1600
PONTE CHIASSO	P	1100	900	600	1900	1700	1400
REBBIO	P	1600	1300	900	2050	1900	1700
SAGNINO	P	1500	1300	1000	2100	1900	1700
TAVERNOLO	P	1700	1400	1200	2400	2000	1900
TRECALLO	P	1500	1250	1000	2050	1750	1650

centimetri

L'indagine

Mutui facili Sta tornando il desiderio di acquistare

Il momento per acquistare è propizio. A farlo sono in prevalenza gli italiani, in cui sta tornando la voglia di comperare la prima casa, complice anche un abbassamento del prezzo medio degli immobili "usati" e una ritrovata propensione bancaria a finanziare gli investimenti privati. Questa, in sintesi, la più recente fotografia scattata al mercato immobiliare locale dalla sezione comasca di Fimaa Confcommercio, la principale associazione di categoria del territorio che raccoglie i mediatori immobiliari lariani.

Il punto risale a un paio di mesi fa e ha preso come riferimento i dodici mesi precedenti.

Rispetto al novembre 2013, quando il 50% degli agenti intervistati manifestava un sentimento negativo circa le vendite di immobili, quest'anno il calo delle transazioni è evidenziato dal 39% del totale degli intervistati. Cresce, di contro, la fetta di professionisti che parlano di un aumento delle vendite (30% nel 2014, contro il 16% dello scorso anno), mentre la quota di coloro che ritengono il mercato stabile è tutto sommato simile (31% quest'anno, contro il 34% del 2013). Percezioni di segno positivo anche se non ha aiutato, ovviamente, la grande incertezza in materia di tassazione degli immobili.