

# Immobili e nuda proprietà, anche a Bergamo cresce la domanda



Necessità e difficoltà economiche da un lato, vantaggi e opportunità dall'altro. È la doppia faccia della nuda proprietà, che fotografa lo spaccato sociale del nostro Paese. Una modalità che consente ai proprietari di avere liquidità derivante dalla

cessione dell'immobile, pur continuando a vivere nell'appartamento per il resto della propria vita, e a chi vuole investire nel "mattoncino" di acquistare immobili a prezzi inferiori a quelli di mercato. Secondo il Centro Studi di Casa.it ([www.casa.it](http://www.casa.it)), a livello nazionale nel 2016 resta alto l'interesse per l'acquisto di abitazioni con questa formula, con la domanda cresciuta negli ultimi tre anni in media del +35%. Stabile invece il numero proprietari che decidono di mettere in vendita l'abitazione con la nuda proprietà. Per quanto riguarda in particolare la Lombardia, la domanda è cresciuta del +38%. In dettaglio, nel 2015, secondo l'elaborazione effettuata sui dati dell'Agenzia delle Entrate-OMI, la Lombardia è prima per compravendite di abitazioni in nuda proprietà (3.622), pari al 16,8% del totale nazionale. Un dato in leggera crescita (+3,5%) rispetto al 2014. Le compravendite aumentano nelle province di Mantova del +27,6% rispetto al 2014 (156 compravendite), di Como del +21,7% (227), di Pavia del +17,5% (220) e, seppure in modo più contenuto, di Lodi del +4,8% (65), di Milano del +4,6% (1.432) e di Bergamo del +4,4% (470). Calano invece a Sondrio del -26,3% (71), a Lecco del -18,2% (94), a Cremona del -11,7%

(112), a Brescia del -1,5% (473) e a Varese del -0,9% (301).

Ma quali sono le motivazioni che spingono i proprietari a vendere la propria abitazione in nuda proprietà? Sono diverse e toccano sia la sfera socio-economica che quella personale. Chi decide di mettere in vendita la sua casa con la formula della nuda proprietà, nel 70% dei casi lo fa perché, trovandosi in difficoltà economica, ha la possibilità di avere liquidità immediata per mantenere un certo tenore di vita, nel 22% dei casi per far fronte ad esigenze legate all'avanzare dell'età o per sostenere i figli nell'acquisto della casa, e l'8% dei casi, non avendo eredi, decide di regalarsi una sorta di "pensione integrativa" per migliorare la qualità della propria vita.

### **L'identikit del "nudo proprietario"**

Prevalentemente uomo (60%), ha in media un'età vicina ai 70 anni, vive nelle grandi città, è nel 60% dei casi solo (celibe/nubile – separato/divorziato- vedovo) e offre un'abitazione fra gli 80 e i 100 mq, soprattutto localizzata nelle aree centrali e semicentrali.

### **Il rapporto tra età del venditore e valore dell'immobile**

Il valore di un immobile in nuda proprietà cambia in rapporto all'età del venditore. Se il venditore appartiene alla prima fascia di età (45-50 anni), lo sconto percentuale rispetto al valore di mercato sarà circa del 75%, mentre se il venditore appartiene alle ultime fasce di età lo sconto per il compratore si riduce tra il 25% e il 10% se il proprietario ha oltre 80 anni.

