

Investimenti Pa: - 34% in dieci anni ma sale (+16%) la spesa corrente

Strategie Tria e Savona puntano a un cambio per «salvare l'euro» dopo il crollo di un terzo per il cuore delle uscite statali in conto capitale (-27% in totale)

Gianni Trovati
 ROMA

Dopo i migranti, la prossima battaglia europea del governo sarà quella sugli spazi fiscali per rilanciare gli investimenti pubblici. L'obiettivo potrebbe essere quello di spuntare un deficit 2019 intorno all'1,4% (contro lo 0,8% programmato) e tenere l'indebitamento strutturale poco sotto l'1% (invece dello 0,4% scritto nei tendenziali), almeno secondo alcune ipotesi circolate ieri (e giudicate "premature" dal Mef). In ogni caso la flessibilità che il governo ha intenzione di chiedere andrebbe tutta usata per un cambio di rotta sugli investimenti senza il quale, ha sostenuto l'altro ieri il comitato interministeriale per gli Affari europei presieduto dal ministro Paolo Savona, è a rischio niente meno che la «sopravvivenza» di euro e mercato comune.

Due giorni prima in Parlamento il ministro dell'Economia Giovanni Tria ha fissato l'obiettivo di congelare in termini nominali la spesa corrente: una mossa che curiosamente in campagna elettorale era stata ipotizzata solo dal partito più "euro-entusiasta" fin dal nome, +Europa di Emma Bonino, e che per essere attuata in pieno ha bisogno di fermare la spesa pubblica corrente 10,3 miliardi sotto le previsioni attuali (3,3 solo nei ministeri e negli enti centrali). La «discontinuità», ha chiuso Tria, andrà misurata proprio sui numeri che nel bilancio pubblico indicano la spesa corrente da fermare e quella per investimenti da rilanciare.

E allora è il caso di andare a guardarsi, i numeri. Gli ultimi sono quelli del rendiconto 2017 dello Stato approvato la scorsa settimana dal consiglio

dei ministri, e sezionati dalla Ragioneria generale in un diluvio di tabelle appena pubblicate. Il Sole 24 Ore le ha elaborate in base alle etichette che individuano natura e finalità di ogni euro: e così le cifre raccontano come gli effetti della crisi di finanza pubblica continuano a pesare sui modi in cui lo Stato sa e può gestire le risorse. Per capire il succo della storia bastano pochi dati. Dal 2008 al 2017 il Pil reale è diminuito di oltre cinque punti, la spesa corrente è aumentata del 16,1% e quella «in conto capitale» si è alleggerita del 27,2 per cento. Gli «investimenti fissi lordi» sono il cuore di quest'ultima voce, e sono scesi del 33,6%. Risultato: dieci anni fa andavano al «conto capitale» 10 euro ogni 100 di spesa statale effettiva, l'anno scorso solo 6,5. Le frenate del 2010, 2012 e 2014 hanno seguito l'andamento a «W» della crisi, ma nella ripresa l'encefalogramma è rimasto piatto.

Basta un piccolo passo in più per capire che la questione non riguarda solo Via XX Settembre. Il bilancio dello Stato, grazie all'ultima riforma, riesce a parlare chiaro anche ai cittadini, ai quali mostra le «missioni» che hanno assorbito più o meno spesa pubblica. Ed è l'andamento degli investimenti nelle voci più importanti a spiegare come sono andate le cose. Per le infrastrutture, 15 miliardi stanziati nel 2017 significano una flessione del 20,7% rispetto a dieci anni fa, e fanno il paio con il -19,8% che si incontra alla casella «mobilità e trasporti»; la «difesa del territorio» fa segnare un -32,2%, mentre il capitolo su «ambiente e sviluppo sostenibile» finisce più che dimezzato (-54%). In controtendenza è la spesa per «competitività e sviluppo delle imprese», che mostra un balzo del 38% e apre la

classifica delle «missioni» per valore. Ma la spiegazione è semplice: la voce copre anche gli interventi per la ricostruzione delle attività economiche, e il suo motore sono stati i terremoti degli ultimi anni. In crescita anche lo «sviluppo territoriale», che è legato ai cofinanziamenti per i fondi Ue di coesione e dipende dalla programmazione e dall'efficienza nella spesa.

Sulla spesa corrente, invece, la crisi ha dispiegato i propri effetti sotto forma di aumenti. Al di là della crescita esponenziale degli aiuti per la ricostruzione, il +430% che si incontra alla voce «lavoro» si spiega con gli ammortizzatori sociali che hanno provato a contrastare la caduta dei livelli occupazionali. E per combatterne le ricadute sociali è cresciuta la spesa per il welfare, arrivata a 32,3 miliardi (+24% sul 2007). Non ha bisogno di troppe analisi il +171% dell'immigrazione, mentre il +9,4% delle «autonomie territoriali» non è figlio di un aumento reale del trasferimenti agli enti. Il grosso è rappresentato dal fondo sanitario, che transita per le regioni ma nasce nei conti statali. Più 10% anche per gli acquisti, nonostante le molte prove di spending review.

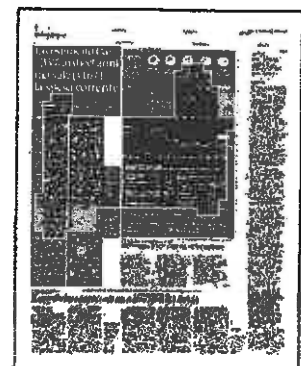
E proprio la sanità si annuncia come uno dei terreni minati sulla strada del congelamento della spesa corrente chiesta da Tria. Il contratto di governo chiede di «recuperare tutte le risorse sottratte in questi anni con le misure di finanza pubblica» per «ridurre al minimo la compartecipazione dei cittadini», rialzando nei fatti la spesa in rapporto al Pil. E l'altro snodo saranno i contratti del pubblico impiego, di nuovo da rinnovare dal 2019: pubblico impiego che, con il blocco di assunzioni e stipendi, costa la stessa cifra di dieci anni fa.

gianni.trovati@ilssole24ore.com

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Frenata per difesa del territorio (-32%), infrastrutture (-21%) e mobilità (-20%)

Sostegno a redditi e occupazione, welfare e migranti spingono le uscite correnti, fermo il personale

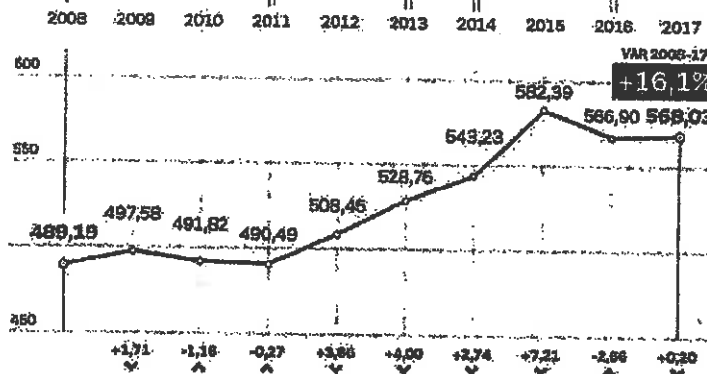


Come è cambiato il bilancio dello Stato

IL TREND DELLA SPESA PUBBLICA
L'andamento delle spese correnti e in conto capitale (stanziamenti definitivi di competenza) negli ultimi 10 anni. Dati in mld di € e var %

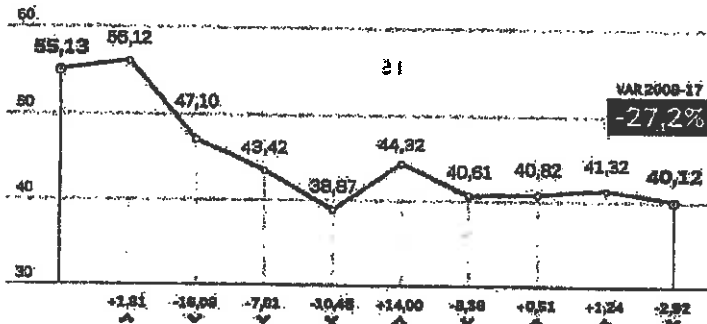


SPESA CORRENTE



DIFFERENZA % SU ANNO PRECEDENTE

SPESA IN CONTO CAPITALE
(al netto dell'acquisto di attività finanziarie)



DIFFERENZA % SU ANNO PRECEDENTE

CHI HA GUADAGNATO E CHI HA PERSO

Le dinamiche della spesa (stanziamenti definitivi di competenza) per ogni missione del bilancio pubblico. In mln

SPESA CORRENTE			SPESA IN CONTO CAPITALE		
1 Autonomie territoriali	117.662,38	+9,42% ▲	1 Competitività e altri a ricost.	6.422,65	+38,16% ▲
2 Previdenza	82.337,89	+38,06% ▲	2 Infrastrutture	6.033,44	-20,74% ▼
3 Finanza pubbl. e rimborsi fis.	85.780,83	+30,78% ▲	3 Europa Internazionale	4.827,81	-48,99% ▼
4 Debito pubblico	76.177,02	-9,34% ▼	4 Mobilità e trasporti	4.783,58	-19,80% ▼
5 Scuola	46.897,85	-1,34% ▼	5 Sviluppo territoriale	4.123,14	+31,85% ▲
6 Welfare	32.256,65	+24,25% ▲	6 Sicurezza civile	3.066,06	+34,77% ▲
7 Europa Internazionale	20.984,34	+8,05% ▲	7 Ricerca e Innovazione	2.517,64	-7,06% ▼
8 Difesa e sicurezza del terr.	19.267,88	+0,78% ▲	8 Difesa e sicurezza del terr.	2.444,18	-32,22% ▼
9 Competitività e altri a ricost.	12.497,11	+1.841,09% ▲	9 Autonomie territoriali	1.212,66	-76,83% ▼
10 Lavoro	11.429,92	+430,78% ▲	10 Finanza pubbl. e rimborsi fis.	874,67	-76,61% ▼

LA RADIOGRAFIA DEL BILANCIO PER CATEGORIA ECONOMICA

Le dinamiche della spesa (stanziamenti definitivi di competenza) per ogni missione del bilancio pubblico. In mln

SPESA CORRENTE			SPESA IN CONTO CAPITALE		
1 Trasferimento a Pa	263.885,13	+24,99% ▲	1 Contributi investimenti Pa	20.296,68	-20,27% ▼
2 Personale	92.883,60	+1,43% ▲	2 Contributi invest. imprese	10.988,66	+2,20% ▲
3 Interessi passivi	77.384,78	-9,45% ▼	3 Investimenti fissi lordi	8.025,48	-33,60% ▼

Fonte: elaborazione del Sole 24 ORE su dati Ragioneria generale dello Stato

Quotidiano del Sole 24 Ore

Edilizia e Territorio

Stampa

Chiudi

09 Lug 2018

Dure negativo? L'impegno a regolarizzare non evita la revoca dell'aggiudicazione

Mauro Salerno

Non basta garantire la regolarità contributiva alla presentazione delle offerte e al momento dell'aggiudicazione. La presenza di un Dure negativo in corso di gara, sia pure per un periodo di tempo limitato, giustifica l'esclusione dell'impresa e la revoca dell'aggiudicazione. Anche se l'impresa si è subito impegnata a regolarizzare la propria posizione.

Arriva una nuova presa di posizione del Consiglio di Stato sul Dure. In questo caso la sentenza (n.4039 del 2 luglio 2018) chiarisce l'interpretazione da dare ad alcune delle novità introdotte dal codice degli appalti (in particolare l'articolo 80, comma 4).

A offrire il caso è il ricorso di un'impresa che si è vista revocare l'aggiudicazione di un appalto a causa di un Dure negativo richiesto dalla stazione appaltante prima della stipula del contratto. L'azienda si è impegnata a regolarizzare la posizione prima della stipula chiedendo la rateizzazione del debito. Un fatto che secondo la stessa società avrebbe dovuto condurre la stazione appaltante a non revocare l'aggiudicazione. Motivo? Secondo l'impresa, l'articolo 80, comma 4 del codice, all'ultimo periodo prevede la possibilità di evitare l'esclusione nel caso in cui «l'operatore economico ha ottemperato ai suoi obblighi pagando o impegnandosi in modo vincolante a pagare le imposte o i contributi previdenziali dovuti, compresi eventuali interessi o multe, purché il pagamento o l'impegno siano stati formalizzati prima della scadenza del termine per la presentazione delle domande».

Secondo l'impresa, seguendo il principio sancito dal codice, il fatto di essere in possesso di Dure valido sia alla scadenza del termine per la presentazione della domanda sia alla data del provvedimento di aggiudicazione definitiva avrebbe dovuto garantire protezione di fronte al rischio di revoca dell'aggiudicazione, a fronte dell'immediato impegno a regolarizzare la posizione contributiva.

Il Consiglio di Stato ha bocciato questa ricostruzione. Secondo i giudici amministrativi la norma del codice appalti garantisce maggiore flessibilità rispetto al passato perché equipara alla regolarità contributiva anche l'impegno a mettersi in regola. Ma quest'apertura vale solo nel periodo anteriore alla scadenza del termine per le offerte. «Non vi è invece alcun dato letterale né sistematico che legittimi l'interpretazione della norma sostenuta» dall'impresa che ha presentato ricorso, «nel senso - si legge nella sentenza - che essa consenta anche l'adempimento tardivo o l'impegno all'adempimento tardivo, qualora l'invito alla regolarizzazione (c.d. preavviso di Dure negativo) intervenga nel corso della procedura».

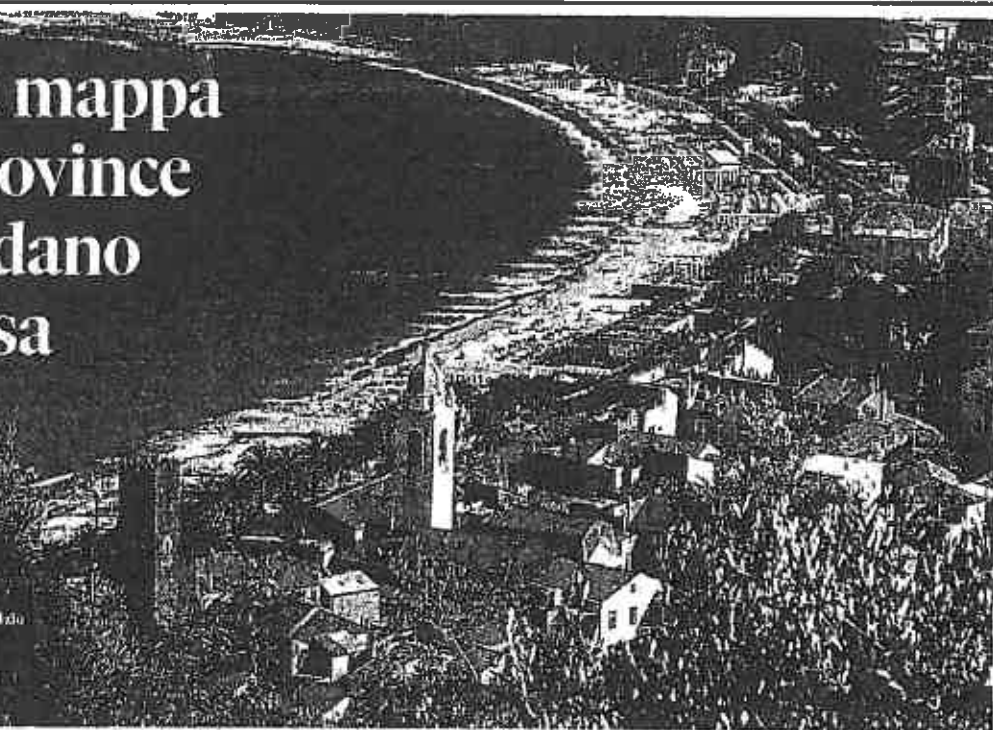
P.I. 00777910159 - Copyright Il Sole 24 Ore - All rights reserved

Casa, la mappa delle province che guidano la ripresa

Chi sale e chi scende. Bene le città del Nord da Milano a Torino e le aree turistiche di Liguria e Val d'Aosta. Giù Firenze e Roma

di Cristiano Dell'Oste, Michela Baldo e Raffaele Lungarella

Una versione della Spiegazione (Mati) National e il Casavento (Mati) National



Il termometro del mattone

La mappa delle aree più brillanti in base ai contratti immobiliari conclusi nel 2017. Tredici trimestri di scambi in ripresa non si riflettono in modo uniforme sul territorio

Città del Nord e province turistiche spingono le compravendite di case

**Cristiano Dell'Oste
Raffaele Lungarella**

Mercato immobiliare, istruzioni per l'uso. Dopo 13 trimestri di crescita delle compravendite - ma prezzi ancora lontani da un'effettiva ripresa - è sempre vero che chi compra ha il coltello dalla parte del manico?

Mentre gli analisti prevedono quotazioni ancora in calo nella seconda parte dell'anno, tranne che nelle zone pregiate e nei centri maggiori, un indizio in più per orientarsi può arrivare dall'andamento delle compravendite su base territoriale.

Il Sole 24 Ore del Lunedì ha rielaborato i dati Omi su base comunale, così da misurare la vitalità del mercato nelle province e città metropolitane (in termini di transazioni ogni 10 mila abitanti), oltre ai trend dei rogiti registrati l'anno scorso. I dati confermano il dinamismo del Ponente ligure (si veda la sezione «casa» sul Sole 24 Ore del 18 giugno) e della Valle d'Aosta, grazie alla domanda di seconde case e alla maggiore incidenza degli acquirenti non residenti.

Emerge anche la forza dei grandi centri del Nord,

con Milano, Torino, Genova, Venezia e Bologna tutte nella top ten. Qui la vivacità delle trattative promette di accorciare i tempi del closing (a vantaggio dei venditori) e conferma la presenza di una componente di investitori, attratti dalle maggiori prospettive di locazione e da una relativa liquidabilità del bene, in caso di necessità di disinvestire.

Nelle grandi città con più di un milione di abitanti, nel 2017, sono passate di mano 130 abitazioni ogni 10 mila abitanti, cioè 40 in più del dato medio nazionale. Il sostegno delle grandi città alla ripresa del mercato è confermata anche considerando un altro indicatore: a Milano, Bologna, Torino, Venezia il numero di compravendite ogni 10 mila abitazioni censite al Catasto supera 200, contro una media di 150.

A prescindere dalla popolazione, più è alto il grado di urbanizzazione dei Comuni, più sembra dinamico il loro, piccolo o grande, mercato. Non dappertutto, però, la buona performance della domanda registrata nel 2017 implica un aumento del numero delle compravendite rispetto al 2016. C'è un altro dato, infatti, che va osservato con cura. Ed è la geografia della variazione delle compravendite che fa registrare luci e ombre senza linee nette di demarcazione territoriali: il mercato si è mostrato in affanno a Rieti (-7,3%), L'Aquila (-5,3%), Sondrio (-5,3%), nelle

province di Benevento e Isernia e in alcune aree dell'Italia centrale, come quelle marchigiane, con la sola eccezione di Ancona. Al polo opposto, troviamo Iacca (+15,5%), Trapani (+11,5%), Vibo Valentia (+10,9%), Bari (+10%), Enna (+9,8%) e Pistoia (+9,2%).

A conti fatti, tra le zone in cui le compravendite sono cresciute di più ce ne sono molte di quelle in cui il mercato è storicamente meno attivo. È un fatto che potrebbe trovare una spiegazione nell'andamento dei prezzi. La ripresa del rogiti, infatti, è partita dai grandi centri e si è allargata alle zone marginali. Che sono quelle in cui i prezzi sono diminuiti di più, e stanno continuando a diminuire, anche se meno che in passato. E questo ha verosimilmente aumentato il numero di chi può comprare una casa, anche con redditi stazionari.

La dimensione delle abitazioni non sembra influenzato dall'andamento del mercato: i tassi di crescita più elevati si sono registrati per i piccoli alloggi fino a 50 metri quadrati e quelli oltre i 125.

Che cosa se ne conclude? Dove il mercato cresce di più (o è storicamente più attivo) è ragionevole aspettarsi che gli spazi per comprare casa "facendo l'affare" stiano iniziando a restringersi: l'attesa degli analisti non è per una diffusa ripresa dei prezzi, ma i pezzi migliori non resteranno in vendita a lungo. Nelle altre zone, invece, il mercato ancora lento può favorire gli acquirenti, magari approfittando dei tassi per i mutui che restano bassi e per ora non stanno risentendo dell'allargamento dello spread.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il «taglio» Grandi alloggi al top solo in provincia.

Alloggi inferiori ai 50 mq e superiori a 125 mq in percentuale sul totale, per dimensione del Comune.



Fonte: elaborazione su dati Omi, Istat

Il quadro nazionale in media i monofamiliari (fino a 50 mq) sono il 9% degli alloggi venduti, quelli più grandi (oltre 125 mq) il 22,5%

-0,3

PER CENTO
Il calo dei prezzi delle abitazioni registrato dall'Istat su base annua nel 2017 (+0,1% la variazione del quarto trimestre rispetto a quello precedente)

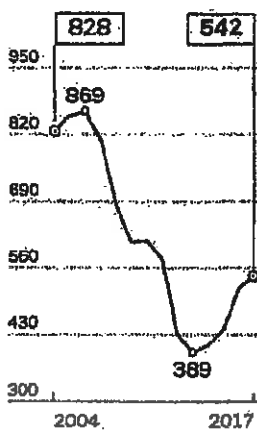


CHI COMPRA
Nelle aree in cui i rogiti sono diminuiti come Rieti, L'Aquila e Sondrio l'inerzia pende a favore di chi vuol comprare, nelle altre i margini iniziano a stringersi

IL TEMA IN TRE GRAFICI

La storia L'inversione di tendenza nel 2014

Compravendite residenziali
in migliaia



Fonte: Omi

Sotto i massimi
Le compravendite del 2017 restano il 37% al di sotto del record storico del 2006



CHI VENDE
La possibilità di chiudere la trattativa in fretta e senza esconti eccessivi è più alta dove il mercato è più dinamico come nei grandi centri del Nord e nel Ponente Ligure

Il dinamismo I grandi centri battono le metropoli

Compravendite ogni 10 mila abitanti in base alla popolazione del Comune

Meno di 5 mila abitanti	76
Da 5 a 20 mila	83
Da 20 a 50 mila	88
Da 50 a 100 mila	101
Da 100 a 500 mila	130
Oltre 500 mila	118

Fonte: elaborazione su dati Omi, Istat

Fattore Capitale
Il dato di Roma (poco sopra la media nazionale) frena la performance dei centri oltre i 50 mila abitanti

INTERVISTA
Gianni Guerrieri
Omi-agenzia Entrate

«Lavoriamo per pubblicare i dati su singole transazioni»

«I cicli immobiliari normalmente sono anticipati dai capoluoghi e poi arriva l'onda lunga dei centri minori, con un ritardo di tre o sei mesi. Ma in questo momento sul mercato tutto è considerato possibile». Dal proprio angolo privilegiato, fotografa così la situazione Gianni Guerrieri, direttore centrale dell'Osservatorio mercato immobiliare (Omi) e servizi estimativi dell'agenzia delle Entrate.

Perché tutto è possibile?

Nei primi tre mesi 2018 c'è stata continuità nella ripresa delle compravendite, mentre per i prezzi c'è una stabilizzazione in corso. Alcune grandi città come Roma e Firenze mostrano un segno negativo del volume e il tasso di crescita è più alto nei Comuni non capoluogo. Aggiungendo l'incertezza sulla tenuta della crescita economica capiamo che tutto è possibile. Precondizione per mantenere la ripresa è che le famiglie abbiano un orizzonte di tranquillità per il futuro.

Dopo la pubblicazione dei dati a livello comunale e sulle locazioni, su cosa state lavorando?

L'impegno maggiore ora è attuare il Testo unico bancario (articolo 120-sexiesdecies del 2016, ndr), che impone all'Omi di fare il controllo statistico sul mercato residenziale e inviare a Bankitalia le comunicazioni per i controlli di vigilanza macro-prudenziale.

A che punto siamo?

Abbiamo rivisto i criteri con cui fino al 2016 estraevamo i dati dagli archivi sulle compravendite. È cambiato il rapporto con Sogei, che prima ci forniva elaborazioni e ora database da elaborare. Abbiamo aperto un tavolo di lavoro con Bankitalia, definendo alcuni indicatori semestrali. Ma ci sono altri fronti interessanti. Penso al rapporto tra acquisto della casa e loca-

zione, ma anche alle analisi sui mutui, che possono rivelare elementi inediti se si ragiona su base "molecolare": ad esempio, nei Comuni meno dinamici ci sono meno mutui a parità di compravendite, ma con un *loan to value* più alto.

Al di là del report, spesso agli operatori interessano i dati singoli sugli immobili "comparabili".

Ai valutatori, oltre al prezzo, serve conoscere le caratteristiche del bene. Punto su cui possiamo far poco, perché noi abbiamo solo le superfici e solo per case, negozi e uffici. Nel futuro, quando in catasto sarà costruito e aggiornato un archivio degli edifici, si potrà ricavare qualche altro elemento, per esempio il piano dell'abitazione, ma poi poco altro. Dove possiamo fare di più è sulla conoscibilità dei prezzi di compravendita. Non a caso a marzo del 2017 abbiamo presentato un progetto per fornire ai cittadini dati ottimi sulle singole transazioni, anche se poi abbiamo incontrato vari ostacoli.

Quali? E qual è l'orizzonte?

Non c'è un calendario, dipende anche dalle risorse che avremo, ma non abbiamo abbandonato il progetto. Gli ostacoli sono di natura fiscale, perché le visure e i dati soggetti a pubblicità immobiliare oggi sono tassati. E di privacy, perché va evitato che dalla singola transazione siano identificati il venditore o il compratore. Ma sono vincoli e ostacoli che ritengo superabili.

—C.D.O.

RIPRODUZIONE RISERVATA



LE ATTESE SULLE QUOTAZIONI

Per un rialzo dei prezzi c'è ancora da attendere

La tendenza al ribasso pare ormai superata solo in centri come Milano o Bologna

Miliciola Fialzio

La ripresa dei prezzi, evocata ormai da alcuni semestri, fatica a ingranare la marcia più alta. Risultati positivi si registrano nei territori più dinamici, ma i movimenti generali restano sotto le aspettative e gli operatori parlano di «assessamento» del trend rialzo.

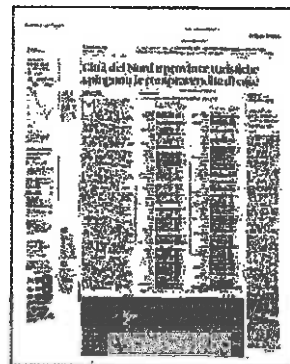
L'ipolisi del mercato immobiliare tra-

mite le sole compravendite (+4,3% nel primo trimestre 2018), restituisce un quadro ottimistico, ma capace di fotografare solo l'intensità della domanda. Se, invece, si osserva l'andamento dei prezzi, dei tempi medi di vendita e degli sconti medi applicati in fase di trattativa, lo stato di salute del settore appare incerto. Fatta qualche rara eccezione, le quotazioni ancora non hanno invertito la rotta. «Negli ultimi mesi - afferma Luca Dondi, amministratore delegato di Nomisma - il mercato sembra essersi preso una pausa all'interno di un lento percorso di crescita». A pesare sono fattori esterni, come il peggioramento dell'economia e l'incer-

tezza politica. A cui si aggiungono le tipicità del mattone italiano, tra cui una proprietà storicamente restia al ribasso e un eccesso di offerta ereditata dal passato in alcune città. «I prezzi - aggiunge la responsabile dell'ufficio studi Tecnocasa, Fabiana Megliola, presentando i risultati di un sondaggio sulla rete di agenzie relativo ai primi mesi dell'anno - sembrano stabili con aumenti contenuti solo nelle grandi città, in particolare per le abitazioni in buono stato». Mentre città come Bologna o Milano sembrano asclarsi la crisi alle spalle, i capoluoghi di provincia per Tecnocasa registrano una contrazione del 2% e l'interland delle grandi città

chiude a -2,7 per cento. Gli ostacoli da superare risultano evidenti: si osserva l'importo medio compravenduto (cioè la capacità di spesa ridotta) e la percentuale di acquisti con mutuo. «Si stima - afferma Dondi - che circa il 55% del trasferimento avvenga con iscrizione ipotecaria o altre forme di finanziamento. Un dato cresciuto molto negli ultimi anni, che in Italia non è mai stato così alto». Ancora residui, infine, gli acquisti per investimento: questa componente, seppur molto volatile e capace di spostare in fretta la ricchezza, sarebbe l'unica davvero in grado di impattare sui valori.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



PARLA IL PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DEL NOTARIATO, SALVATORE LOMBARDO: "NEGLI ULTIMI ANNI SONO CROLLATE LE COMPRAVENDITE DI CASE, E ANCORA OGGI NON C'È UNA VERA RIPRESA: PER NOI REDDITI GIÙ DEL 50%. CREATE 100 MILA SRLS MA NON SEMPRE LA SEMPLIFICAZIONE È IL MOTIVO"

Adriano Bonafede Roma

«Con la grande crisi, eravamo arrivati a stipulare, cinque anni fa, il 50 per cento di atti di compravendita di immobili. Nell'ultimo lustro abbiamo recuperato un po', ma meno di quanto non si pensi. E certamente meno di quanto non lascino pensare alcune cifre che circolano sull'aumento delle transazioni. Per noi negli ultimi due anni la crescita è stata in genere del 2 per cento ma in alcune aree d'Italia, soprattutto il Sud, siamo anche a -1/-2. Il presidente del Consiglio del Notariato, Salvatore Lombardo, fa un bilancio degli ultimi dieci anni, 2008-2018, sia per gli italiani che per la stessa categoria.

Sono stati dieci anni di grandi cambiamenti, no?

«Altroché. Gli italiani hanno concluso molti meno affari sulla casa. Di conseguenza è diminuito anche il numero delle compravendite. Tuttavia il nostro lavoro non è molto diminuito ma sono aumentate le complicazioni».

Perché?

«Primo, in un'economia che tirava, stipulare gli atti, magari aggiungendovi il mutuo, era relativamente semplice. Oggi siamo di fronte a una verde di controlli aggiuntivi: troviamo un sacco di pignoramenti. Inoltre negli ultimi cinque anni si sono ristrette le maglie dell'anticiclaggia e dell'anticorruzione, che ci costringono a tenere gli occhi più aperti».

Vuol dire che quando l'economia non va bene aumentano le transazioni sospette?

«Sì, certo, è così. E noi notai siamo in prima fila nella segnalazione alle autorità (l'85% delle segnalazioni dei professionisti arriva da notai, ndr).

Come le banche?

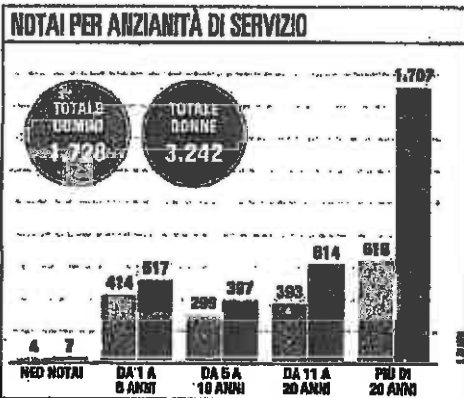
«Più delle banche se consideriamo l'efficacia delle nostre segnalazioni. Queste ultime inviano le segnalazioni in base a dei precisi algoritmi, ad esempio prelevi frequenti oltre una certa soglia o trasferimenti all'estero o dall'estero. Per noi la segnalazione avviene quando notiamo che qualcosa non va. Lo scarto tra segnalazioni ed effettive anomalie per noi notai è molto più basso».

In che casi riscontrate anomalie?

«Stiamo particolarmente attenti quando si fanno transazioni dall'estero, che sono aumentate: dobbiamo verificare da dove arrivano i soldi».

Le famiglie, con le compravendite immobiliari, costituiscono anche oggi il grosso del vostro lavoro. Ma cosa è successo in questi anni con le società?

I notai: "Pil su dell'1,5% se si sblocca la vendita dei beni in donazione"



Il presidente del Consiglio del Notariato, Salvatore Lombardo

[LA SCHEDE]

Ogni tre anni si rinnova il consiglio

Il Consiglio Nazionale del Notariato è l'organo di rappresentanza politica della categoria. È composto da venti notai, «scelti liberamente» con il solo limite del non superamento di due mandati consecutivi - da tutti i notai in esercizio con elezioni che si svolgono ogni tre anni. Con le stesse modalità vengono eletti i tre componenti del Collegio dei Revisori dei Conti. I venti consiglieri eletti nominano dopo l'insediamento il presidente, il vice presidente, il segretario ed il comitato esecutivo. Il modello di notariato italiano, di tipo latino (civil law notaries), è presente in 87 Paesi del mondo e in 23 su 28 Paesi europei, e copre oltre il 60 per cento della popolazione mondiale.



«Abbiamo costituito oltre 190.000 società a responsabilità limitata semplificate (srls). Sono tante, quindi questo strumento funziona?»

In parte. Forse si dovrebbe capire se siano state fatte con l'intento di semplificare o con altri intenti».

Voi effettuate segnalazioni anche su queste cose?

«Sì, quando abbiamo dei dubbi».

C'è una proposta della Commissione europea dell'aprile scorso per poter stipulare gli atti digitali a distanza senza la presenza del notaio: si tratta di una minaccia per la vostra sopravvivenza?

«Ma no! Qualcuno ha letto male la norma. Si vuole soltanto rendere possibile la stipula a distanza ma il notaio serve ed è previsto: non dimentichiamo che su 22 paesi su 28 dell'Unione europea esiste il sistema del notariato latino. Si figuri, noi siamo contenti, con la nostra società informatica Notarial, all'avanguardia tecnologica siamo già pronti. Anzi vorrei far notare che in questa so-



cietà tecnologica, i notai arrivano prima degli altri. La società italiana è cambiata e pretende maggiore velocità, noi possiamo garantirlo».

Avete una società che si occupa di blockchain: questa tecnologia si può già utilizzare?

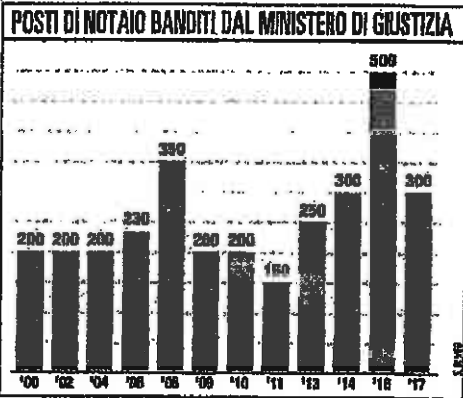
«Le dico subito di no. Siamo al lavoro con dei prototipi di Notarchat proprio per studiare la blockchain, è riteniamo che alcune cose si possano già fare».

Ad esempio?

«Ad esempio un Albo unico dell'identità elettronica dei professionisti italiani. Ma la blockchain può essere utile anche per la trasmissione di copie di atti con formula esecutiva alle banche».

Come vede il futuro dei notai?

«Vedo un futuro dove la categoria sarà in grado di garantire transazioni più veloci ma senza mai rinunciare alla sicurezza. E questo è possibile continuando a effettuare investimenti in tecnologia. E ci sono anche dei riconoscimenti internazionali che stiamo andando nella giusta direzione».



Qualif

«Nella classifica "Doing business", in particolare per il segmento "creare imprese" e per quello del "registro immobiliare", l'Italia ha guadagnato negli ultimi anni 40 posizioni. Sono venuti da noi rappresentanti della Banca Mondiale per vedere come funzionano i nostri sistemi. E spesso ospitiamo delegazioni internazionali essendo diventati un punto di riferimento mondiale».

Voi lavorate con la pubblica amministrazione, di cui vedete i molti limiti. Avete delle proposte per semplificare la burocrazia?

«Abbiamo sempre dato la nostra disponibilità al ministero della Giustizia. Ad esempio abbiamo fatto la proposta per sbloccare la vendita di beni provenienti da donazioni. Come si sa oggi molte compravendite sono bloccate per la paura che un erede impugni l'atto di vendita».

E voi cosa proponete?

«Bisognerebbe trasformare la legittima in un diritto di credito, lasciando salvo l'atto di vendita. Abbiamo calcolato che sbloccando questi beni il Pil potrebbe crescere dell'1,5 per cento. Ogni anno, infatti, ci sono ben 139 mila donazioni di immobili. Abbiamo anche altre proposte: ad esempio quella di creare e gestire un Registro nazionale dei testamenti biologici, che oggi o non esiste o sono sparsi fra vari regioni ed enti. Infine, abbiamo proposto di poterci avvalere per creare un Certificato successorio interno che dia certezze su questo tema, dove gli enti pubblici non possono darcela».

Quanto guadagnate? E avete perso qualcosa rispetto agli anni d'oro?

«La media nazionale è attorno ai 200 mila euro, rispetto al 2006-2007 abbiamo perso circa il 50 per cento. Inoltre, questa è una media, il 70 per cento dei notai guadagna tra i 60 e 70 mila euro».

Secondo gli esperti il rischio per i piccoli imprenditori e lavoratori autonomi è fatturare di meno oppure lavorare in nero. Con l'arrivo della flat tax chi è al di sotto dei 30 mila euro potrebbe subire un prelievo Irpef più alto di quello attuale

Gli sconti seducono 4 nuove imprese su 10 Ma poi le soglie di reddito frenano la crescita

DOSSIER

PAOLO BARONI
ROMA

È un esercito formato da 700 mila e più micro-imprese, lavoratori autonomi e free lance quello che sfugge al salasso dell'Irpef e a tante incombente fiscali (dichiarazioni Iva comprese) grazie al regime forfettario introdotto nel 2015 a favore delle ditte individuali. Comodissimo, perché elimina tutta una serie di adempimenti e vincoli, dalla ritenuta d'acconto al pagamento dell'Irap alle addizionali locali sempre più onerose, sino agli studi di settore; e anche molto ma molto conveniente, perché una volta detratte in maniera forfettaria le spese, il reddito d'impresa è tassato al 15%, contro il 23-27% minimo di una partita Iva normale. Addirittura al 5%, per i primi cinque anni, per chi avvia per la prima volta una nuova attività economica oppure negli ultimi tre anni non ha svolto alcuna attività.

I limiti di fatturato

L'unico vincolo è restare sotto i tetti predeterminati di fatturato, che cambiano a seconda del settore di attività, e che oggi oscillano dai 25 mila euro degli intermediari di commercio ai 30-40 mila degli ambulanti (a seconda che vendano prodotti vari o alimentari e bevande), ai 50 mila dei grossisti e di chi svolge attività professionali scientifiche, tecniche, sanitarie, di istruzione, oppure fornisce servizi finanziari ed assicurativi.

Dal 2016, quando con la legge di Bilancio sono state allargate le maglie di questo forfait, sono sempre di più gli autonomi, dai piccoli artigiani ai commercianti, dai fisioterapi-

sti a dentisti ed avvocati, che hanno beneficiato di questo meccanismo: nel 2017 su 512 mila nuove partite Iva aperte ben 182.550 (ovvero il 35,6% del totale, contro il 27% dell'anno prima) hanno scelto il regime agevolato; nei primi tre mesi di quest'anno sono state 74.600, ovvero il 41,6% del totale, in aumento del 4,5% sull'anno prima.

Attenti alle spese

Come spiegano gli esperti, il trucco è calcolare bene il livello delle spese che vengono effettivamente sostenute rispetto ai coefficienti di redditività (86% per costruzioni e attività immobiliari, 78% per le professioni, 67% per i servizi, 40% per chi produce alimenti e bevande, commercio all'ingrosso, al dettaglio e commercio ambulante di alimenti e bevande (54% quelli che vendono altri prodotti). Se la forbice tra costi effettivi e forfait non è troppo larga, il regime agevolato degli autonomi è molto conveniente. A patto, come detto, di non sfiorare poi le soglie di fatturato: perché altrimenti si è obbligati a passare al regime semplificato ordinario perdendo ogni vantaggio (sia fiscale che burocratico).

E proprio i tetti di reddito, peraltro adeguati al rialzo proprio due anni fa, rappresentano il vero scoglio di questo meccanismo, un vero «tappo fiscale» come lo definisce Confesercenti, che imputa ai «limiti troppo stringenti imposti dal legislatore» e all'«eccessiva differenza in termini di oneri tra regimi agevolati e non agevolati» il fatto che molte piccole imprese trattenano o rimandino lo sviluppo del loro fatturato.

L'incrocio con la flat tax

Insomma, pur di non sfiorare, si rinuncia a qualche lavoro retto

e si rinuncia a crescere, oppure si sceglie la strada del nero. Ben venga dunque la possibilità di alzare queste soglie di reddito, tanto più ora che si parla di introdurre la flat tax, che secondo le dichiarazioni degli esponenti del governo dovrebbe arrivare in primis per le imprese.

I piccoli imprenditori che si collocano su livelli di reddito al di sotto dei 30 mila euro di reddito da impresa, infatti, sopportano attualmente un prelievo Irpef inferiore a quello che deriverebbe dall'ipotizzata flat tax. La «penalizzazione» si estenderebbe fino a quasi 50 mila euro nel caso di una famiglia bireddito (come nel caso delle imprese familiari). «Nel complesso, tale esito - segnala ancora Confesercenti - interesserebbe circa i tre quarti della platea delle piccole e medie imprese: oltre 1 milione di micro e piccoli imprenditori che, per neutralizzare l'effetto della flat tax, sarebbero costretti a ricorrere all'applicazione della clausola di salvaguardia, optando per il «vecchio» regime di tassazione Irpef».

E «se si considera che l'impatto della flat tax dovrebbe interessare una platea di poco più di 1,5 milioni di imprenditori individuali che hanno dichiarato come «prevalente» il reddito d'impresa, vorrebbe dire escludere dai benefici due attività su tre». —

© SPINELLI/AGENZIA D'INFORMAZIONI

700.000

L'esercito delle partite Iva, formato da micro-imprese, lavoratori autonomi e free lance, che sfugge al salasso dell'Irpef e a tante incombente fiscali (dichiarazioni Iva comprese) grazie al regime forfettario che è stato introdotto nel 2015

41,6%

La percentuale di micro-imprenditori che nei primi tre mesi di quest'anno ha deciso di aderire al regime agevolato previsto per le partite Iva. L'aumento è del 4,5% rispetto al 2017, quando su 512 mila nuove imprese il 35,6% del totale ha scelto il forfait.

25.000

Il tetto di reddito più basso per gli intermediari di commercio e i settori di costruzioni e immobili; 30-40 mila la soglia di ambulanti; 50 mila è il tetto dei commercianti e di chi svolge attività professionali scientifiche, tecniche, sanitarie e di istruzione.

Confesercenti: i limiti troppo stringenti imposti dal legislatore sono un tappo fiscale

NORME & TRIBUTI

Le guide del Sole 24 Ore
Speciale decreto dignità / 4

Dalla pubblicazione in Gazzetta ufficiale entra in vigore il nuovo regime per la fatturazione alla P.a. e la proroga delle scadenze per la trasmissione dei dati relativi alle fatture emesse e ricevute

LA GUIDA AL DECRETO
Split payment,
così l'addio
per i professionisti

Con il decreto legge dignità, i professionisti non sono più obbligati - quali fornitori di P.a. e società sottoposte al meccanismo dello split payment - ad emettere fatture in regime di scissione dei pagamenti. Questa esclusione dallo specifico regime arriva a poco più di un anno dal loro ingresso (1 luglio 2017).

Benedetto Santacroce
— a pagina 15

Professionisti e split payment: la ritenuta detta il perimetro

Imposte indirette. La scissione è esclusa quando scatta la trattenuta. Rischio rincari se il cliente vuole subito la fattura ma paga in ritardo

Benedetto Santacroce

professionisti, dall'entrata in vigore del decreto legge dignità, non saranno più obbligati - quali fornitori di pubbliche amministrazioni e società sottoposte al meccanismo dello split payment - a emettere fatture in regime di scissione dei pagamenti. La loro esclusione dal regime arriva dopo poco più di un anno dal loro ingresso (1° luglio 2017) e modifica nuovamente i comportamenti di gestione dell'Iva relativa alle specifiche transazioni.

Ambito applicativo

L'articolo 14 del decreto legge, prevede espressamente: «Le disposizioni di cui all'articolo 17-ter, comma 1, del Dpr 633/73, non si applicano ai compensi per prestazioni di servizi assoggettati a ritenute alla fonte a titolo di imposta sul reddito». Questa previsione viene ulteriormente chiarita dalla relazione di accompagnamento del provvedimento, secondo cui sono esclusi dal regime tutti i compensi che sono assoggettati a ritenuta alla fonte a titolo di imposta o a titolo di acconto di all'articolo 25 del Dpr 600/73.

Dall'insieme di queste disposizioni risulta chiaro che l'esclusione dallo split payment riguarda tutti i professionisti, ma anche le altre forme di compenso assoggettati a ritenuta (ad esempio gli agenti).

Gli effetti operativi

Per comprendere bene cosa cambia per i questi fornitori si consideri che il regime dello split payment impone una particolare forma di riscossione dell'Iva.

Il fornitore, pur emettendo regolarmente una fattura con indicazione a debito dell'Iva relativa alla operazione commerciale conclusa, non si vede pagare dal cliente l'imposta, in quanto lo stesso cliente è obbligato a versarla direttamente all'Erario. Pertanto il fornitore, pur mantenendo su di sé il debito d'imposta, non versa l'Iva all'Erario e non riceve più sul piano finanziario dal cliente l'importo corrispondente.

Per quanto riguarda la ritenuta, invece, anche la regime di scissione dei pagamenti, il cliente deve operare la ritenuta che versa egualmente all'Erario.

Con le nuove regole del decreto dignità per i professionisti questo meccanismo viene meno e si torna al regime ordinario. Perciò:

- il professionista continuerà a fat-

turare con l'esposizione dell'Iva a debito al cliente;

- Il professionista provvederà a versare la relativa Iva che scatta sul credito liquidazione del credito maturato nel periodo sugli acquisti e il debito determinatosi per le operazioni attive effettuate;

- Il cliente da parte sua provvederà a pagare al fornitore/professionista l'intero ammontare della fattura (imponibile e Iva) trattenendo l'imponibile e la ritenuta alla fonte operata ai fini delle imposte dirette.

Rischio aggravio d'imposta

Il ritorno al passato, se da una parte, rigetterà sul professionista il flusso finanziario di anticipo dell'Iva da parte del cliente, può creargli in alcuni casi un aggravio d'imposta.

Si pensi al caso in cui un professionista fatturi nei confronti di una società sottoposta a split payment. Nella situazione di vigenza dell'obbligo la fattura emessa non generava mai un versamento Iva diretto, perché la stessa veniva versata dal cliente. Al contrario, in assenza del regime, se il cliente prima di pagare pretende l'emissione della fattura definitiva e poi paga in ritardo dopo il 16 del mese successivo a quello di effettuazione dell'operazione (ovvero dopo il 16 del trimestre successivo a quello di effettuazione dell'operazione), il professionista è obbligato ad anticipare l'imposta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il cliente pagherà al fornitore l'intero ammontare (imponibile e imposta) e farà ancora la trattenuta

1 luglio 17

L'entrata in vigore È il momento in cui lo split payment fu esteso ai professionisti

