

Agenzie. Studi di settore: in discussione l'inversione dell'onere di prova per i redditi inferiori alle previsioni

Ricavi in diminuzione fino al 25%

La categoria fa i conti con la drastica riduzione delle compravendite

Maurizio Cannone

■ Gli agenti immobiliari cominciano il 2009 con qualche, grande e motivata, preoccupazione. Da una parte per il calo complessivo dell'attività registrato nel 2008, tendenza che con tutta probabilità continuerà nel nuovo anno, dall'altra per il trattamento fiscale che potrebbe non considerare i nuovi volumi di fatturato, penalizzando così la categoria. In più, è in arrivo un'altra tegola sul settore, con l'emendamento numero 20.0.9 al disegno di legge 1078 in discussione in questi giorni, che riguarda la riforma delle professioni dei mediatori creditizi e degli agenti in attività finanziaria. In sintesi, se passasse così come conosciuto oggi, non si potrebbe più svolgere l'attività individuale (l'80% degli operatori) ma solo in forma societaria, con costi ben superiori. Oltre poi a rendere incompatibili le due figure. Queste modifiche avrebbero l'effetto di allontanare l'attività d'intermediazione finanziaria, come i mutui, dalle agenzie immobiliari.

«Stando alle indicazioni che vengono dal Notariato - riprende a parlare della situazione generale Franco Arosio, presidente di Fiaip (Federazione italiana agenti immobiliari professionisti) - l'unico a disporre dei dati sui rogiti effettivamente stipulati, ci aspettiamo che il 2008 si chiuda con un calo di compravendite del 20-25% rispetto al 2007. Questo significa che, in generale, questo sarà il calo di fatturato che gli agenti immobiliari vedranno nelle loro dichiarazioni dei redditi».

Il ministro Tremonti ha annunciato di voler rivedere gli studi di settore in senso più favorevole ai contribuenti che risentiranno inevitabilmente della crisi in atto, ma si

aspettano ancora conferme al riguardo. «Aspetti fiscali a parte - riprende Arosio - per noi agenti devo dire francamente che si tratta di una fase potenzialmente positiva. Perché porterà a uscire dal mercato gli operatori che finora hanno lavorato solo grazie alla generale frenesia dei compratori, ma che hanno fatto solo del male alla categoria. E spero escano dal settore anche gli oltre 50mila abusivi che contribuiscono ogni giorno a screditare gli operatori onesti e professionali regolarmente iscritti alle camere di commercio italiane, che oggi sono 40mila».

«Riguardo al fatturato degli agenti immobiliari, si tratta di un mondo eterogeneo. Se si lavora da soli, con modesti costi di gestione, credo che la crisi avrà un impatto modesto incidendo per pochi punti percentuali sui ricavi. Discorso diverso per le grandi strutture, che contano collaboratori, dipendenti e diverse spese fisse, che necessariamente devono mantenere un fatturato elevato. Per loro potrà essere un periodo impegnativo, in cui ricorrere alle riserve, ma nel lungo periodo sono sicuro che si faranno spazio sul mercato che diventerà necessariamente selettivo visti i prezzi, la cui riduzione, peraltro, non si sa fino a quando durerà».

Il tema degli studi di settore è particolarmente importante per gli agenti immobiliari. E pur vero che l'agenzia delle Entrate ha sempre ripetuto che il mancato rispetto della soglia minima di reddito non costituisce immediatamente un avvio delle ispezioni, ma tutti i contribuenti sanno che non rientrare nei parametri espone a verifiche. Lo scorso anno i problemi sono stati numerosi. Gli studi di

settore sono stati infatti pubblicati solo dopo i termini per la presentazione della dichiarazione dei redditi, e in molti hanno dovuto integrarle, con sanzioni, per evitare contestazioni da parte del Fisco.

«Il calo dei volumi delle compravendite è evidente - dice Bruno Vettore, amministratore delegato di Gabetti franchising - Fa però ben sperare per il futuro constatare come i prezzi si siano riportati a valori corretti, condizione necessaria per il rilancio. Per il momento non assistiamo a particolari tensioni nel mondo delle agenzie immobiliari, anche se i tempi si sono allungati e sarà necessario un duro lavoro da parte dei professionisti del settore per raggiungere i fatturati del passato. Ci aspetta un anno in cui sarà necessario mantenere i nervi saldi e continuare a investire, in promozione e formazione del personale. Il mercato ha dei cicli e si potrà recuperare in futuro». Intanto va avanti la campagna di reclutamento condotta da Gabetti franchising agency per aprire punti vendita di minimo 60 metri quadri, localizzati in aree urbane con bacino minimo di 20mila abitanti, un'organizzazione di agenzia strutturata con minimo tre persone e una durata del contratto di cinque anni rinnovabili.

Ma per chi saprà muoversi con abilità i buoni risultati potrebbero anche arrivare in tempi brevi. Infatti Gabetti segnala come la metà delle compravendite avviene senza la mediazione delle agenzie immobiliari.

«Oltre 300mila immobili all'anno passano di mano al di fuori dei circuiti delle agenzie - continua Vettore -. Questo significa che un mercato vastissimo è potenzialmente disponi-

bile. Certo, è necessario comprendere che questo potrà avvenire solo con l'offerta di servizi e professionalità che forse oggi ancora non sono diffusi ovunque o non sono ancora percepiti come importanti da parte dei clienti».

Certo, tutte le volte nelle agenzie si dovrebbero trovare veri professionisti in grado di prevenire eventuali truffe di terzi, problemi presso il Catasto, cause legali tra gli acquirenti, consulenza fiscale. In casi del genere, a conti fatti sarebbe più conveniente, e sicuro, passare dall'agenzia piuttosto che fare da soli. In attesa che la categoria stringa le fila e migliori i servizi offerti, resta la speranza riguardo alla revisione al ribasso degli studi di settore. Con la novità annunciata dell'inversione dell'onere della prova in caso di redditi inferiori a quanto previsto dal proprio studio di settore. Se passasse il provvedimento così come è stato annunciato, sarebbe l'amministrazione fiscale a dover dimostrare l'elusione da parte del contribuente. Con tempi e modalità che renderebbero meno applicabili i ricavi presunti.

mcannone@gjournalistiassociati.com

PICCOLO È MEGLIO

Arosio (Fiaip): «Chi lavora da solo, con poche spese di gestione, può limitare i danni più facilmente dei grandi gruppi con alti costi fissi»

LE SCOMMESSE

Vettore (Gabetti): «Bisogna investire in promozione e in formazione, cercando di intercettare chi dubita della nostra professionalità»

Per il momento niente revisione

MARKA



UG39U

È il codice adottato negli studi di settore dall'Agenzia delle Entrate per l'attività di mediazione immobiliare. Si tratta di aziende individuali (62%) in cui operano 1-2 addetti. Per il momento non rientra tra le 69 categorie per le quali è annunciata la revisione degli studi di settore e quindi dovrebbe, con ogni probabilità restare immutato per l'anno in corso. Revisione che non si deve ai timori sul fatturato a seguito della crisi ma soltanto all'obbligo di "ricalco" ogni tre anni. Quello degli agenti immobiliari sarà rivisto nel 2010.

24.748

I soggetti rientrati nella categoria, inferiore al totale degli agenti iscritti a ruolo, che supera i 40mila, ma che si motiva con la presenza nella stessa struttura fiscale di più agenti immobiliari. Su 18 cluster, il 4 è il più numeroso (8.809 soggetti), relativo alle agenzie di piccole dimensioni per la mediazione d'immobili residenziali, è il più numeroso con 8.809 soggetti.

67%

La percentuale derivante dalle compravendite mentre il 14% dalle locazioni e il 17% dall'intermediazione di mutui e finanziamenti. Vengono dichiarate in media 7,5 compravendite l'anno mentre 6, quando presenti, sono gli affitti.

2.509

Agenzie in franchising, secondo cluster più grande. Il 51% sono società di persone, il 30% di capitali. In media operano nelle strutture 2 addetti, nel 35% dei casi con dipendenti. L'83% dei ricavi deriva da provvigioni per 15 compravendite l'anno mentre le locazioni incidono per il 6% dei ricavi annui.

2.382

Agenzie operanti soprattutto con imprese di costruzione, sono il 3° cluster; 15 le compravendite medie con il 32% delle imprese iscritte come società di persone e il 46% come ditte individuali.

