

**SUNIA – SICET – UNIAT UIL- UNIONE INQUILINI - FEDER-CASA**  
**Le Segreterie Nazionali**

**PIATTAFORMA SULLA DISMISSIONE DEL PATRIMONIO**  
**IMMOBILIARE DELLA FONDAZIONE ENASARCO**

La decisione assunta dalla Fondazione Enasarco di dismettere il Patrimonio Immobiliare ad uso abitativo, se non accompagnata da misure atte a prevenire o quanto meno limitare le ricadute sociali, rischia di aver un impatto devastante non solo sulle famiglie più deboli economicamente.

La vendita di patrimoni immobiliari di queste dimensioni, come hanno dimostrato le dismissioni recenti di Enti Previdenziali pubblici e privati e delle Compagnie di Assicurazione, non possono essere regolate “semplicemente” dal mercato, ma debbono essere governate con una serie di strumenti da individuare nel confronto tra le parti e, per alcuni aspetti, con gli Enti locali che dovranno affrontare successivamente il problema della risposta abitativa alle famiglie che non potranno risolvere il problema attraverso l’acquisto.

Il governo di questi processi complessi di vendita deve, quindi, ricercare un equilibrio tra diversi fattori:

- 1) le tutele per i soggetti deboli;
- 2) la formazione dei prezzi;
- 3) le modalità di vendita;
- 4) le possibilità di reinvestimento indiretto nel settore abitativo.

**1) Le tutele per i soggetti deboli.**

Il primo problema da affrontare è quello di ridurre il numero delle famiglie da tutelare attraverso l’allargamento dell’area dei possibili acquirenti, da individuare anche tra i familiari non conviventi, con la condizione di garantire la permanenza nell’alloggio per la famiglia titolare del contratto, con diritto di abitazione o cessione dell’usufrutto.

La effettiva applicazione di queste previsioni dovrà essere inserita nel contratto di compravendita.

Preso atto della volontà della Fondazione di mantenere la gestione di tutti gli alloggi non optati dal titolare del contratto di locazione, le forme di tutela da garantire alle varie tipologie di conduttori non acquirenti dovranno essere:

1.1 famiglie con reddito inferiore ai 42mila euro di imponibile.

- a) ai conduttori ultrasessantacinquenni ed a quelli nel cui nucleo familiare sia presente un portatore di handicap grave, verrà riconosciuto il diritto di abitazione o, su richiesta, la vendita del diritto di usufrutto con le modalità vigenti;

- b) agli altri conduttori verrà garantito un contratto di nove anni alle condizioni economiche previste dagli attuali accordi sindacali.

## **1.2 famiglie con reddito superiore a quello di cui al precedente punto 1.1**

- a) ai conduttori il cui nucleo familiare sia composto esclusivamente da ultrasessantacinquenni, ai conduttori ultrasessantacinquenni senza parenti e a quelli nel cui nucleo familiare sia presente un portatore di handicap grave, verrà riconosciuto il diritto di abitazione, o, su richiesta, la vendita del diritto di usufrutto al prezzo calcolato con le modalità vigenti;
- b) agli altri conduttori saranno garantiti, nel tempo, rinnovi contrattuali sulla base degli accordi sindacali.

## **2) La formazione dei prezzi**

Il prezzo di mercato per operazioni massicce di vendita viene individuato con modalità diverse da quelle usate per una normale vendita “al dettaglio”. Sulla determinazione del prezzo incidono una serie di fattori ininfluenti o marginali per il resto del mercato, quali la necessità di vendere quote consistenti agli inquilini residenti, il diverso peso contrattuale, il tempo necessario per chiudere le operazioni, le attenzioni mediatiche e politiche sui riflessi sociali, ecc.

I prezzi finali di vendita agli inquilini praticati negli ultimi anni in questa tipologia particolare di dismissione stanno a dimostrarlo. Non soltanto gli Enti previdenziali pubblici, per i quali la legge prevede un prezzo di mercato stimato dall’Agenzia del Territorio, ma anche operatori assolutamente privati, hanno contrattato modalità di formazione del prezzo di mercato che tenevano conto dei fattori sopra accennati.

Questi modelli, ormai abbastanza consolidati, sono, per le organizzazioni sindacali, i punti di riferimento per ottenere un equilibrio tra le legittime esigenze di bilancio della controparte, le aspettative degli inquilini ed il governo dell’emergenza abitativa che scaturisce da queste dismissioni.

Invocare genericamente il prezzo di mercato senza tenere conto di queste considerazioni significa fare una affermazione assolutamente ideologica che non tiene conto della realtà e quindi, paradossalmente, anche del mercato come concretamente si è configurato in questa particolare tipologia di vendita.

Il prezzo di vendita dovrà essere quindi conseguenza:

- a) di una verifica dei prezzi del libero stimati per tipologie (costruttive, di zona, di manutenzione) dall’Agenzia del Territorio per gli Enti Previdenziali pubblici e dagli accordi sindacali sui prezzi per le vendite di grandi proprietà immobiliari private (compagnie assicurative, enti privatizzati, ecc.). Data la diffusione, sia territoriale che numerica, delle dismissioni già avvenute, un modello da utilizzare a questo scopo è di rapida attuazione;
- b) di uno sconto per la condizione di appartamenti occupati pari al 30% del prezzo stimato come al punto a) ;

- c) di uno sconto ulteriore, da contrattare nelle percentuali per l'acquisto collettivo. Questo sconto, inaugurato per gli Enti Previdenziali pubblici ma poi utilizzato anche in vendite di grandi proprietà private, quantifica in sostanza il vantaggio per la Fondazione in termini di snellimento delle procedure e riduzione dei tempi complessivi attraverso l'affidamento di una parte consistente del lavoro connesso alla vendita alla rappresentanza collettiva. I tempi delle operazioni di vendita in assoluto, e soprattutto nel caso delle 19000 abitazioni di Enasarco, rappresentano, in termini finanziari, un elemento non trascurabile.
- d) Di una riduzione di prezzo, per le unità immobiliari prive di certificazione di conformità degli impianti o con impianti non a norma, di importo pari a quello necessario per gli interventi richiesti.

### **3) Le modalità di vendita**

Le Organizzazioni sindacali apprezzano la scelta della Fondazione Enasarco di procedere alla vendita diretta agli inquilini perché questo garantisce trasparenza e contenimento dei prezzi.

Con questo spirito vanno definiti alcuni aspetti importanti per permettere agli inquilini di poter decidere con piena consapevolezza:

- a) *Diritto di opzione.* Ai conduttori deve essere garantito il diritto di esercitare l'opzione per l'acquisto dell'alloggio in forme e modi da definire. Il diritto di opzione deve essere esercitato senza versamento di acconti e/o caparre confirmatorie al fine di permettere di coprire con il mutuo anche il 100% del prezzo e delle spese accessorie ove fosse necessario. Per questo motivo, oltre che per evitare appesantimenti burocratici ed ulteriori spese, non si dovrà prevedere la stipula del preliminare. Il diritto di opzione con le stesse modalità dovrà essere offerto anche per gli alloggi di servizio. Al fine di allargare ulteriormente la platea degli inquilini acquirenti, andranno favoriti i cambi alloggi che permettano una razionalizzazione sia economica che distributiva.
- b) *Mutui.* Al fine di allargare la platea dei possibili acquirenti, le Organizzazioni Sindacali sollecitano la Fondazione Enasarco ad aprire un confronto con gli istituti di credito, nei modi che riterrà opportuni, per garantire ai conduttori una offerta che copra un vasto spettro di possibilità:
  - mutui con durate anche superiori a 30 anni, eventualmente garantiti, oltre la vita dei mutuatari, da estinzione o mandato irrevocabile a vendere da parte degli eredi;
  - spread contenuti al massimo in considerazione del potenziale bacino di utenti;
  - copertura del mutuo fino al 100% del prezzo e delle spese accessori;
  - allargamento dei criteri di garanzia richiesti per la solvibilità;
  - nessuna spesa accessoria (ad eccezione, ovviamente, di quelle obbligatorie per legge).
- c) *Costi notarili.* Analogamente ai mutui è necessario aprire un confronto con l'ordine dei Notai per attivare una convenzione che riduca al minimo gli oneri

ed i compensi notarili sulla falsariga di quanto fatto in precedenza con dismissioni simili.

d) *Acquisti collettivi*. Per usufruire dell'ulteriore sconto richiesto al punto 2c), gli inquilini potranno organizzarsi attraverso mandati collettivi e/o cooperative, purchè costituite da soli inquilini. Le Organizzazioni sindacali e la Fondazione Enasarco concorderanno un disciplinare per gli acquisti in blocco che stabilisca i rispettivi compiti e le funzioni della rappresentanza collettiva.

e) *Norma transitoria*. Per i contratti di locazione con una scadenza precedente alla commercializzazione dell'alloggio, si provvederà al rinnovo alle condizioni attuali.

#### **4) Le possibilità di reinvestimento indiretto nel settore abitativo.**

Con la decisione assunta dalla Fondazione Enasarco di dismettere l'intero patrimonio, è praticamente scomparso nel nostro Paese un comparto di edilizia abitativa composta da investitori pubblici e privati che ha garantito il soddisfacimento, seppur limitato, della domanda di famiglie a reddito medio e medio-basso anche sostituendosi, a volte, alla carenza di vera e propria edilizia popolare.

Questa scomparsa, unita ad una ridotta presenza di edilizia pubblica e ad una ormai cronica assenza di finanziamenti, ha allontanato sempre più l'offerta della proprietà diffusa senza regole e senza limiti economici, dalla domanda di alloggi in affitto.

Senza ripercorrere forme di acquisto diretto, ormai superate dalla realtà, le Organizzazioni Sindacali ritengono indispensabile che gli Istituti di Previdenza continuino ad essere tra i finanziatori di nuove forme di affitto che, attraverso fiscalità di vantaggio, contributi parziali diretti o indiretti dello Stato e degli Enti Locali (ici, oneri di concessione, aree demaniali ed aree standard, ecc.) contribuiscano ad aumentare in maniera consistente l'offerta di alloggi a canoni sostenibili, garantendo, nel contempo, rendimenti adeguati agli investitori. Una disponibilità della Fondazione in tal senso sarebbe un segnale positivo per il Paese e per la famiglie in cerca di una abitazione, a partire da quelle che non potranno acquistare i loro appartamenti.

Roma, 12 giugno 2008

*Diffusione a cura del Sunia di Roma*

*Sunia Zona Ovest – Via G. Veronese, 56  
00146 Roma*

*Tel. 06 5592202 Fax 06 55363808  
suniaovest@suniaroma.191.it*