

MASSIMILIANO SILLA

MULTI FAMILY OFFICE

Il peso del **mattone.**

Quanto valgono davvero gli immobili di famiglia, quanto costano e quanto rendono. E come si decide che cosa tenere, che cosa trasformare e che cosa lasciare. Una guida indipendente per chi possiede.

ABITARE · REDDITO · PASSAGGIO

EDIZIONE · SETTEMBRE 2026

MASSIMILIANOSILLA.COM

PERCHÉ QUESTA GUIDA

Metà della ricchezza, **guardata davvero.**

Tre famiglie italiane su quattro possiedono la casa in cui vivono, e il mattone vale circa metà della ricchezza delle famiglie. Eppure quasi nessuno tratta gli immobili con la cura che riserva al resto: si sa «più o meno» quanto valgono, non si contano i costi che generano ogni anno, e la domanda che affiora in tanti colloqui («ho troppi immobili?») resta senza un metodo per rispondere.

Questa guida applica al mattone il metodo della collana: l'inventario che nessuna famiglia ha mai compilato, il peso sul patrimonio e i criteri per giudicarlo, il rendimento vero al netto di tutto, i mestieri di ciascun immobile (la casa, il reddito, il dormiente) e le decisioni: ribilanciare, trasformare, trasmettere. Con il capitolo fiscale, dove il mattone riserva il suo vantaggio più grande proprio nel momento del passaggio.

È una guida indipendente: non vende immobili né prodotti, non ha nulla da collocare. Quando i numeri dicono che il mattone conviene, lo dice; quando dicono il contrario, anche. Fornisce le fondamenta: quelle che ogni famiglia proprietaria dovrebbe avere prima di decidere.

COME USARE QUESTA GUIDA

- **È navigabile.** Dall'indice si salta al capitolo con un clic; il numero di pagina in basso riporta sempre all'indice.
- **«Da ricordare»,** in coda a ogni capitolo, riassume i punti essenziali in poche righe.
- **I box «In parole semplici»** traducono i concetti più tecnici in analogie quotidiane.
- **Il glossario finale** raccoglie tutti i termini tecnici: quando un termine non torna, la risposta è lì.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

INDICE

Tredici capitoli, **un percorso.**

PARTE PRIMA · LA FOTOGRAFIA

01 Un paese di proprietari 6

02 L'inventario che nessuno fa 10

03 Misurare il peso 14

04 Il rendimento vero del mattone 18

PARTE SECONDA · I MESTIERI

05 La casa in cui vivi 23

06 Il mattone che lavora 26

07 Il mattone che dorme 30

08 Le vie d'uscita e di trasformazione 33

PARTE TERZA · LE DECISIONI

09 Ribilanciare senza traumi 37

10 I rischi da conoscere 40

11 Il mattone e gli eredi 44

12 Il fisco del mattone 47

13 Glossario essenziale 51

Avvertenze 55

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il patrimonio di famiglia, **in sei numeri.**

3 su 4

Le famiglie italiane proprietarie della casa in cui vivono: tra le quote più alte delle grandi economie.

≈ 50%

La quota della ricchezza delle famiglie in immobili: la decisione immobiliare è la decisione patrimoniale.

2–3,5%

Il rendimento netto realistico di una locazione ben gestita, non il 5 di vetrina.

1–2%

Il costo annuo, in rapporto al valore, di un immobile che non produce nulla: il prezzo del mattone che dorme.

≈ −60%

Lo sconto tipico della base catastale rispetto al mercato: il vantaggio del mattone in successione.

5 anni

Oltre i quali la vendita non genera plusvalenza tassabile: una delle tre porte dell'esenzione.

Fonti: ISTAT, Banca d'Italia, OMI-Agenzia delle Entrate, 2024-2025; normativa a settembre 2026. Valori indicativi e arrotondati. Le valutazioni immobiliari sono stime e i valori realizzabili possono differire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



PARTE PRIMA · CAPITOLI 1–4

La **fotografia.**

Quanto mattone c'è, quanto vale davvero, quanto rende al netto di tutto: l'inventario che nessuna famiglia ha mai fatto, il peso sul patrimonio e il metro per giudicarlo.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

01 Un paese **di proprietari.**

Tre famiglie italiane su quattro possiedono la casa in cui vivono, e il mattone vale circa metà della ricchezza delle famiglie: nessun altro grande paese europeo gli ha affidato così tanto. Questo capitolo racconta da dove viene questa fiducia, che cosa ha di fondato e che cosa di ereditato, e perché la domanda «ho troppi immobili?» è diventata una delle più frequenti nei colloqui patrimoniali.

1.1 Quanto mattone c'è nei patrimoni italiani

I numeri, prima delle opinioni. In Italia circa **tre famiglie su quattro** sono proprietarie dell'abitazione in cui vivono (una delle quote più alte tra le grandi economie) e molte ne possiedono più d'una: seconde case, immobili ereditati, box, terreni. Nel bilancio complessivo delle famiglie, gli immobili valgono **attorno alla metà della ricchezza totale**, e per moltissimi nuclei, soprattutto fuori dalle grandi città e nelle generazioni più anziane, superano largamente i due terzi.

Questa concentrazione non è un difetto in sé: è una **scelta storica** con le sue ragioni. Ma produce una conseguenza aritmetica che pochi mettono a fuoco: per la famiglia italiana tipica, **la decisione immobiliare è la decisione patrimoniale**. Pesa più di qualunque scelta su fondi, azioni o obbligazioni, semplicemente perché muove cifre più grandi. Una gestione attenta del portafoglio titoli accompagnata da una gestione distratta degli immobili è come pesare la farina al grammo e il lievito a occhio.

Da qui il compito di questa guida: applicare al mattone lo stesso metodo che le guide sorelle applicano agli strumenti finanziari. Contare, misurare, confrontare, decidere. Senza pregiudizi in nessuna direzione: il mattone non è né il rifugio infallibile della tradizione né l'errore da liquidare della finanza moderna. È una classe di attivo, con i suoi mestieri e i suoi costi, e si merita gli stessi occhi aperti delle altre.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Metà della ricchezza in una sola classe di attivo è come una dispensa con metà dello spazio occupato da un solo alimento: può anche essere un buon alimento, ma la prima domanda, aprendo le ante, è se quella proporzione sia una scelta o solo un'abitudine.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 1 Come è fatta la ricchezza delle famiglie — Istat-Banca d'Italia, ricchezza delle famiglie a fine 2024; quote arrotondate

1.2 Da dove viene la fiducia nel mattone

La preferenza italiana per il mattone ha radici solide, e chi vuole ragionarci deve prima riconoscerle. C'è una ragione **storica**: generazioni che hanno visto la lira svalutarsi e i risparmi finanziari erodersi hanno trovato nella casa un bene che non poteva essere azzerato da un'inflazione o da un fallimento bancario. Una ragione **fiscale**: l'abitazione principale è esente da IMU (salvo gli immobili di pregio), e, come vedremo nel capitolo 12, il passaggio ereditario degli immobili gode di una base imponibile di favore. Una ragione **pratica**: la casa produce un servizio reale, l'abitare, che nessun titolo produce. E una ragione **psicologica** potentissima: il mattone si vede e si tocca, e soprattutto **non ha un prezzo esposto ogni giorno**. Nessun estratto conto ne mostra le oscillazioni, quindi «non perde mai».

Ognuna di queste ragioni contiene una verità e nasconde un equivoco. L'inflazione che il mattone doveva battere, nell'ultimo quindicennio, in molte zone d'Italia **l'ha battuto lui al ribasso**: i prezzi reali fuori dalle grandi città sono scesi, come il capitolo 4 documenterà. L'esenzione vale per la prima casa, mentre le seconde pagano ogni anno. Il servizio dell'abitare vale per la casa in cui si vive, non per quella vuota. E la serenità del prezzo invisibile è la stessa levigatura ottica già incontrata nella guida sui mercati privati: **non vedere le oscillazioni non significa non averle**, significa scoprirle tutte insieme il giorno in cui si vende.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

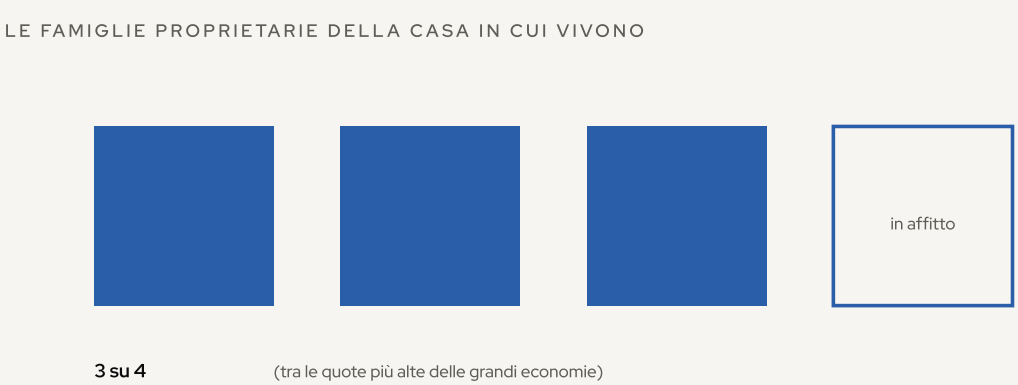


FIGURA 2 Un paese di proprietari Fonte: ISTAT; valori arrotondati

1.3 La domanda giusta (e il percorso della guida)

«Ho troppi immobili?» è ormai una delle domande più frequenti nei colloqui patrimoniali, e quasi sempre viene posta male, come se esistesse una percentuale giusta valida per tutti. Non esiste: la risposta dipende da **che cosa fa ciascun immobile** per chi lo possiede, da quanta liquidità serve alla vita che si vuole vivere, e da che cosa dovrà succedere di quel patrimonio dopo.

Il percorso della guida segue perciò tre tappe. La **prima parte** costruisce la fotografia: l'inventario che quasi nessuna famiglia ha mai fatto, la misura del peso immobiliare sul patrimonio totale, e il calcolo (spietato ma necessario) del rendimento vero, al netto di tutto. La **seconda parte** divide gli immobili per mestiere: la casa in cui si vive, il mattone che lavora producendo reddito, quello che dorme producendo solo costi, e le vie d'uscita e trasformazione quando serve cambiare assetto. La **terza parte** affronta le decisioni: come si ribilancia un patrimonio troppo immobiliare senza traumi e senza svendite, i rischi che il mattone porta con sé, il capitolo delicato degli eredi, e il fisco, dove il mattone riserva il suo vantaggio più concreto proprio nel momento del passaggio.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Una promessa di metodo, come in tutta la collana: nessuna tesi precostituita. Alla fine del percorso alcuni lettori scopriranno di avere troppo mattone, altri di averlo giusto, altri ancora che il problema non è quanto ne hanno ma **quale**; e tutti avranno i numeri per dirlo, invece delle sensazioni.

DA RICORDARE

- Tre famiglie su quattro sono proprietarie, e il mattone vale circa metà della ricchezza: per la famiglia italiana tipica, la decisione immobiliare è la decisione patrimoniale.
- La fiducia nel mattone ha ragioni vere (storiche, fiscali, pratiche) e un equivoco: il prezzo che non si vede oscillare non è un prezzo che non oscilla.
- Nell'ultimo quindicennio, fuori dalle grandi città, i prezzi reali sono scesi: il rifugio ha avuto le sue perdite, solo senza estratto conto.
- Non esiste la percentuale giusta di immobili: esistono i mestieri che ciascun immobile svolge, o non svolge, per chi lo possiede.
- Il metodo è quello della collana: contare, misurare, confrontare, decidere. I numeri al posto delle sensazioni.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

02 Contare, **prima di decidere.**

Quasi nessuna famiglia possiede un elenco completo dei propri immobili con valori realistici, costi annui e rendimenti: si sa «più o meno». Questo capitolo costruisce l'inventario (che cosa censire, come stimare i valori senza illudersi, quali costi contare), perché ogni decisione dei capitoli successivi comincia da qui.

2.1 Il censimento: una riga per ogni immobile

L'inventario si costruisce con una disciplina semplice: **una riga per ogni immobile**, nessuno escluso. L'abitazione principale, le seconde case, gli immobili affittati, quelli ereditati in comproprietà con fratelli e cugini, i box, le cantine, i terreni agricoli ed edificabili, le quote di immobili all'estero. Per ciascuno, le colonne che contano:

- **Identità**: dove si trova, categoria catastale, chi lo possiede e in che quota (piena proprietà, nuda proprietà, usufrutto, comunione);
- **Valore di mercato realistico** (il tema della prossima sezione) e l'eventuale **mutuo residuo**;
- **Che cosa produce**: canone di locazione, uso diretto, oppure nulla;
- **Che cosa costa ogni anno**: IMU, condominio, manutenzione ordinaria, assicurazione, utenze a carico;
- **Stato e prospettive**: condizioni dell'immobile, classe energetica, lavori prevedibili nei prossimi dieci anni.

Due avvertenze dall'esperienza. Primo: le **comproprietà ereditarie** vanno censite anche se «tanto non si può fare niente». Proprio quelle righe, come vedremo nel capitolo 7, sono spesso le più costose del patrimonio. Secondo: l'inventario è un documento vivo. Aggiornato una volta l'anno, diventa il cruscotto di ogni decisione; compilato una volta e dimenticato, torna a essere la sensazione da cui si era partiti.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

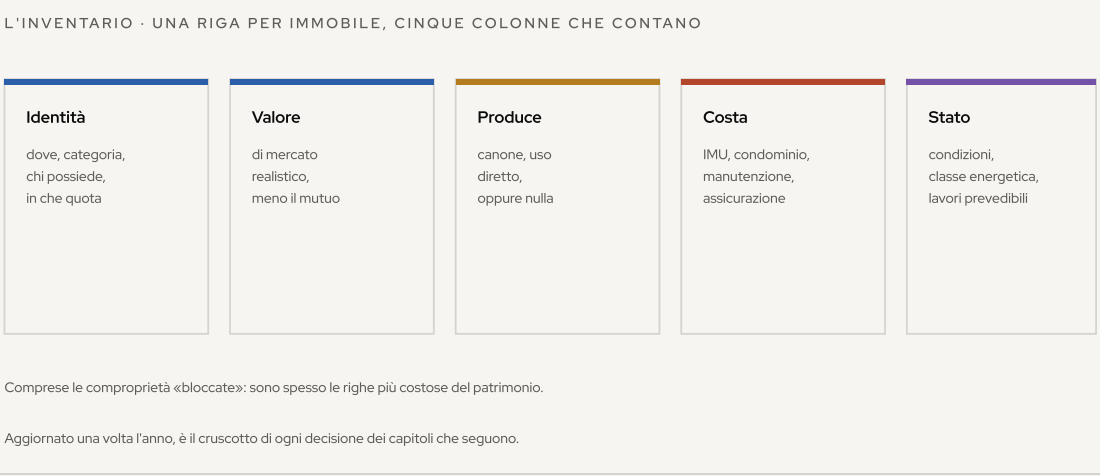


FIGURA 3 Le cinque colonne dell'inventario — Schema di metodo

2.2 Stimare i valori senza illudersi

La colonna più delicata è il **valore**: quasi tutti i proprietari ne hanno in mente uno, e quasi sempre è quello sbagliato. Il prezzo pagato anni fa, la cifra «a cui è andata via quella del piano di sotto» (versione ottimista), o il valore affettivo travestito da stima. Per l'inventario servono criteri più freddi, in ordine crescente di precisione e costo:

- **Le quotazioni OMI** dell'Agenzia delle Entrate: gratuite, per zona e tipologia, espresse in euro al metro quadro. Utili come base, ma sono medie di zona semestrali: non vedono il piano, lo stato, l'affaccio.
- **I portali di annunci**, letti con il correttivo giusto: quelli esposti sono *prezzi richiesti*, non prezzi fatti; lo sconto medio tra richiesta e chiusura in Italia viaggia storicamente tra il 5 e il 12 per cento, e i tempi di vendita fuori dalle grandi città si misurano in molti mesi.
- **La valutazione di un'agenzia seria** o, per decisioni importanti, una **perizia** professionale: costano (la seconda), ma sono l'unico numero su cui fondare scelte da centinaia di migliaia di euro.

La regola dell'inventario è la prudenza: **in caso di dubbio, il valore più basso**. Un patrimonio stimato con generosità produce decisioni sbagliate in ogni capitolo successivo: pesi immobiliari sottostimati, rendimenti sovrastimati, aspettative di vendita che il mercato poi smentisce con il conto dei mesi di attesa.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Il valore che conta non è quello a cui saresti contento di vendere: è quello a cui un compratore vero, entro sei mesi, firmerebbe. Tra i due numeri c'è spesso il 15 per cento, ed è esattamente lo spazio in cui vivono le delusioni immobiliari.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

2.3 Dal lordo al netto: mutui, quote, vincoli

L'ultima passata trasforma l'elenco in un bilancio. Dal valore lordo di ciascun immobile si sottrae l'eventuale **mutuo residuo**: il patrimonio immobiliare vero è quello **netto**, e una casa da 400.000 euro con 250.000 di mutuo pesa nel bilancio per 150.000, anche se nella percezione del proprietario pesa per 400.000.

Le **quote** vanno prese sul serio: possedere un sesto dell'appartamento della nonna insieme a cinque cugini non vale un sesto del valore di mercato. Vale meno, spesso molto meno, perché una quota di minoranza in comproprietà è quasi invendibile a terzi e la sua liquidazione dipende dall'accordo (o dal litigio giudiziario) con gli altri. Nell'inventario si segna il valore aritmetico della quota **e**, accanto, la sua reale commerciabilità: è la differenza tra un numero e un attivo.

Contano infine i **vincoli**: l'usufrutto di un genitore, un diritto di abitazione, un comodato al figlio, una locazione con scadenza lontana e canone bloccato, un vincolo storico-artistico. Ciascuno riduce, legittimamente, ciò che di quell'immobile si può decidere e incassare oggi. Il risultato finale dell'inventario è una tabella che nessun estratto conto bancario fornirà mai: il patrimonio immobiliare **netto, per quote effettive, con i vincoli dichiarati**. È la fotografia su cui, nel prossimo capitolo, si misura il peso.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

LA CASA DA 400.000 CON 250.000 DI MUTUO · QUANTO PESA DAVVERO



Nella percezione pesa 400; nel patrimonio vero, 150. Ogni riga dell'inventario va depurata così.

FIGURA 4 Dal valore lordo al patrimonio netto — Esempio ipotetico

DA RICORDARE

- Una riga per ogni immobile, comprese le comproprietà ereditarie «bloccate»: sono spesso le righe più costose.
- I valori si stimano con freddezza: OMI come base, annunci con lo sconto richiesta-chiusura (5-12%), perizia per le decisioni grandi. Nel dubbio, il numero più basso.
- Il patrimonio vero è al netto dei mutui: la casa da 400 con 250 di mutuo pesa 150.
- Le quote di comproprietà valgono meno del loro valore aritmetico: la commerciabilità è parte del valore.
- L'inventario aggiornato ogni anno è il cruscotto di tutte le decisioni dei capitoli che seguono.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

03 Quanto pesa, **davvero.**

Con l'inventario in mano, il peso si calcola in un minuto: immobili netti diviso patrimonio totale. Il difficile è giudicarlo, perché non esiste una percentuale giusta universale, ma esistono criteri precisi: la liquidità che serve alla vita, la concentrazione dentro il mattone, l'età e il progetto. Questo capitolo li mette in fila.

3.1 Il calcolo, e le tre soglie dell'esperienza

Il **peso immobiliare** è il rapporto tra il valore netto degli immobili e il patrimonio complessivo: immobili più attività finanziarie, liquidità, eventuali quote d'impresa. Con l'inventario del capitolo 2 il calcolo è immediato; la lettura richiede più cura, perché il numero da solo non condanna e non assolve.

L'esperienza dei patrimoni familiari suggerisce però tre fasce orientative. **Fino alla metà circa** del patrimonio, il mattone convive di solito bene con il resto: c'è spazio per la liquidità, per gli imprevisti, per gli obiettivi finanziari. **Tra la metà e i tre quarti**, il patrimonio comincia a irrigidirsi: le decisioni finanziarie si fanno strette, gli imprevisti grandi (una malattia, un'opportunità, un divorzio) trovano poca cassa, e la fortuna della famiglia dipende in modo dominante da un solo mercato. **Oltre i tre quarti**, situazione comunissima in Italia, il patrimonio è di fatto un portafoglio immobiliare con un conto corrente accanto: ogni scossone del mattone, ogni tassa nuova, ogni immobile che si svuota incide direttamente sul tenore di vita possibile.

Sono fasce, non sentenze: un ottantenne con pensione ricca e casa amata può stare sereno all'80 per cento; un cinquantenne con figli da sistemare e reddito variabile può essere fragile già al 60. Il numero apre la domanda; le tre sezioni che seguono la fanno diventare una risposta.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

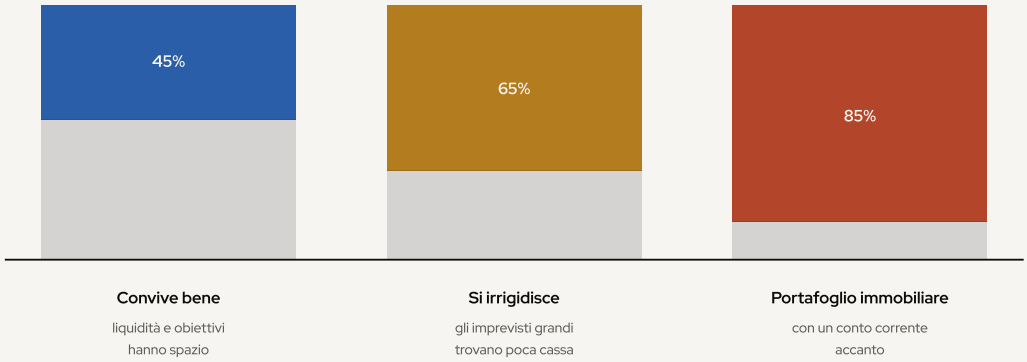


FIGURA 5 Le tre fasce del peso immobiliare

Criteri d'esperienza, non soglie di legge

3.2 Il primo criterio: la liquidità che serve alla vita

Il criterio più importante non guarda gli immobili: guarda **tutto il resto**. La domanda giusta non è «quanto mattone ho?» ma «**quanta parte liquida mi resta**, ed è sufficiente per la vita che ho davanti?». La parte non immobiliare del patrimonio deve coprire, con margine: la **riserva per gli imprevisti** (l'equivalente di uno-due anni di spese, la regola di buon senso di tutta la pianificazione); gli **obiettivi a data** (studi dei figli, aiuti per le loro case, progetti) che le guide di questa collana insegnano a finanziare con strumenti a scadenza; e, per chi è vicino o dentro la pensione, l'**integrazione del reddito** per gli anni in cui la pensione non basterà.

Fatta questa sottrazione, il giudizio sul peso immobiliare cambia natura: non è più una percentuale astratta ma un test concreto. Se la parte liquida copre riserva, obiettivi e integrazione, il mattone, qualunque percentuale occupi, **se lo si può permettere**. Se non li copre, il patrimonio è squilibrato *qualunque* cosa dicano le medie: e la strada non è necessariamente vendere domattina (capitolo 9), ma sapere che ogni anno in cui lo squilibrio resta, è la vita a fare da riserva, rimandando spese, stringendo obiettivi, vivendo sotto le possibilità che un patrimonio di quella taglia dovrebbe garantire.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> È il test della dispensa e del frigorifero: puoi avere la cantina piena di conserve pregiate, ma se nel frigorifero manca la cena di stasera, la cantina non ti sfama; e aprire una conserva da collezione ogni volta che hai fame è il modo più costoso di mangiare.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

3.3 Il secondo criterio: la concentrazione dentro il mattone

Due patrimoni con lo stesso peso immobiliare possono avere rischi molto diversi. Il 60 per cento in immobili può significare tre appartamenti a reddito in due città diverse, oppure un'unica grande proprietà nel paese d'origine, per giunta in comproprietà coi fratelli. La percentuale è la stessa; l'esposizione no.

Dentro il mattone si misurano quindi le **concentrazioni**: geografica (tutto nello stesso comune, spesso nello stesso quartiere: il destino del patrimonio legato al destino di un mercato locale, di una fabbrica che chiude, di una linea ferroviaria che arriva o non arriva); di **tipologia** (tutto residenziale, o tutto in una categoria che il mercato sta abbandonando); di **qualità** (immobili datati, classi energetiche basse: il capitolo 10 dirà perché pesa sempre di più); e di **titolarità** (quote indivise, usufrutti incrociati: il patrimonio c'è ma non risponde ai comandi).

La diversificazione perfetta non è l'obiettivo: il mattone non è un ETF, e nessuno compra un bilocale a Lisbona per «bilanciare» quello di Torino. L'obiettivo è la **consapevolezza**: sapere che il proprio rischio immobiliare vero è, per esempio, «il mercato residenziale datato di una media città del Nord, in quote non pienamente disponibili», perché è su quel rischio specifico, non sul mattone in astratto, che i capitoli successivi ragioneranno.

3.4 Il terzo criterio: l'età e il progetto

Il peso giusto, infine, ha un calendario. Il mattone è un attivo **lento**: si vende in mesi, si divide con fatica, si gestisce con energie che con gli anni diminuiscono. Un patrimonio fortemente immobiliare a quarant'anni è una scelta; a ottanta diventa spesso un carico (pratiche, manutenzioni, inquilini, condomini) che finisce sulle spalle dei figli prima ancora dell'eredità.

Il criterio del progetto chiede dunque: **che cosa deve fare questo patrimonio nei prossimi diciavent'anni?** Sostenere il tenore di vita di chi lo possiede: allora conta il reddito netto che produce (capitolo 4), e il mattone dormiente è un lusso da misurare. Passare ai figli: allora contano la divisibilità (tre immobili si dividono tra tre figli; un immobile grande no, e il capitolo 11 racconta come vanno a finire le comunioni ereditarie) e il vantaggio fiscale del passaggio (capitolo 12), che è reale e va usato con intelligenza, non subito per inerzia. Finanziare una stagione della vita (la vendita dell'azienda, il trasferimento, la terza età con assistenza): allora la liquidità futura va **preparata per tempo**, perché il mattone venduto d'urgenza è il mattone venduto peggio.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Con questi tre criteri, il numero del peso diventa un giudizio. La seconda parte della guida scende ora dentro il portafoglio, immobile per immobile: perché il passo successivo alla domanda «quanto?» è sempre la domanda «**quale?**».

DA RICORDARE

- Il peso si calcola sull'inventario netto; si giudica con tre criteri, non con una percentuale magica.
- Le fasce dell'esperienza: fino a ~50% convive bene; 50–75% il patrimonio si irrigidisce; oltre 75% è un portafoglio immobiliare con un conto accanto.
- Primo criterio: la parte liquida deve coprire riserva, obiettivi a data e integrazione del reddito. Se non li copre, è la vita a fare da riserva.
- Secondo criterio: dentro il mattone contano le concentrazioni (geografica, di tipologia, di qualità, di titolarità).
- Terzo criterio: il calendario. Il mattone è lento, e il peso sostenibile a 40 anni può diventare un carico a 80.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

04 Il rendimento, **al netto di tutto.**

«Rende il 5 per cento», quasi sempre significa: il canone lordo diviso il valore, prima di tutto ciò che il mattone si porta via. Questo capitolo fa il conto intero: dal canone di vetrina al reddito che arriva davvero, e dal mito della rivalutazione perpetua ai prezzi reali dell'ultimo ventennio. Non per demolire il mattone: per confrontarlo ad armi pari.

4.1 Dal canone lordo al netto: la cascata dei costi

Il rendimento di vetrina di una locazione (canone annuo diviso valore dell'immobile) in Italia viaggia tipicamente tra il **4 e il 6 per cento lordo** per il residenziale. Il rendimento vero si ottiene togliendo, una per una, le voci che il lordo nasconde:

- Lo **sfitto e la rotazione**: mesi vuoti tra un inquilino e l'altro, agenzia per ritrovarlo. Su orizzonti lunghi, prudenza vuole un mese l'anno di media: −8 per cento circa del canone.
- La **manutenzione e il condominio** a carico della proprietà: ordinaria ogni anno, straordinaria a ondate (facciata, tetto, caldaia). Regola dell'esperienza: 1-1,5 per cento del valore dell'immobile l'anno, mediando i decenni.
- L'**IMU** sull'immobile locato (aliquota comunale) e l'**assicurazione**;
- Il **fisco sul canone**: nel migliore dei casi la cedolare secca (capitolo 6), altrimenti l'IRPEF con le sue aliquote;
- La **morosità**, non ovunque e non sempre, ma quando arriva costa canoni persi e procedure lunghe, e in media va messa nel conto.

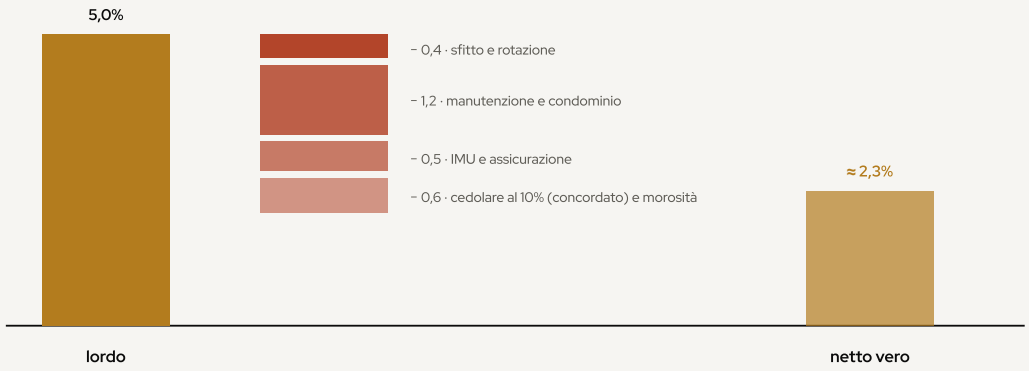
Il risultato realistico, per un residenziale ben gestito in una zona sana, è un netto tra il **2 e il 3,5 per cento**, con punte migliori nelle grandi città universitarie e peggiori nei mercati deboli. È un rendimento rispettabile; è anche, ed è il punto, **la metà scarsa del numero di vetrina** con cui il mattone viene abitualmente raccontato e confrontato.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

IN PAROLE SEMPLICI

Il canone lordo sta al reddito vero come lo stipendio lordo sta a ciò che arriva sul conto: nessuno pianifica la propria vita sul lordo, tranne, chissà perché, quando si parla di affitti.

DAL 5% DI VETRINA AL NETTO VERO · LOCAZIONE RESIDENZIALE A CANONE CONCORDATO, ESEMPIO



Numeri d'esempio da rifare su ogni immobile: il netto realistico del residenziale ben gestito sta tra il 2 e il 3,5 per cento.

FIGURA 6 Dal canone lordo al netto vero

Esempio illustrativo, a canone concordato

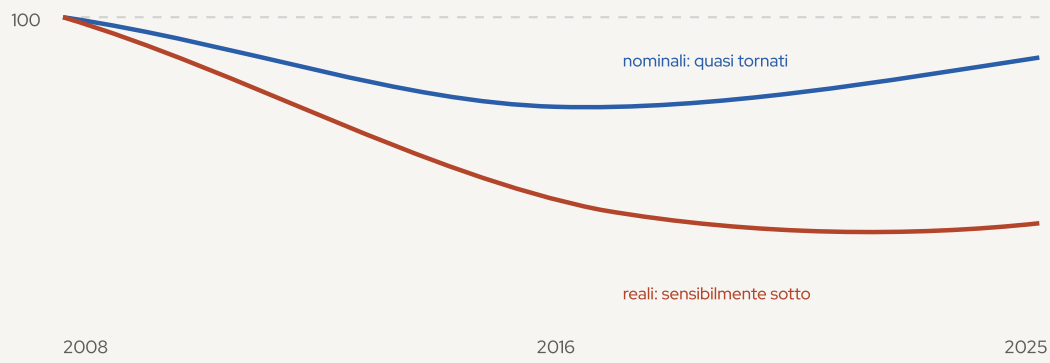
4.2 La rivalutazione: che cosa dicono i prezzi, davvero

Al rendimento da canone si somma, o si sottrae, la variazione del valore. E qui la memoria collettiva italiana, formata nei decenni del boom, fatica ad aggiornarsi ai dati. I prezzi delle abitazioni italiane, **al netto dell'inflazione**, dopo il picco del 2007-2008 hanno attraversato una lunga discesa; la ripresa degli ultimi anni è stata reale ma concentrata, e, misurata in potere d'acquisto, l'abitazione media italiana vale oggi **sensibilmente meno** del suo massimo di quindici-vent'anni fa. Con una spaccatura netta: **Milano e poche altre città** hanno corso; i capoluoghi medi hanno più o meno tenuto in termini nominali (cioè perso in termini reali); i mercati periferici e i piccoli centri hanno perso anche in termini nominali.

Questo non è un destino: è la registrazione di un ventennio, e i venti anni prossimi possono essere diversi. Ma tre lezioni restano. Primo: **«l'immobile si rivaluta sempre» è falso**. È stato vero in una stagione demografica ed economica che non è quella attuale, con l'Italia in calo di popolazione e con la domanda concentrata dove c'è lavoro. Secondo: la rivalutazione, quando c'è, è **locale**. Si compra un indirizzo, non «il mattone». Terzo: il confronto onesto con le alternative va fatto sul **totale** (canone netto più variazione reale del valore, meno i costi di transazione) e su quel metro il mattone medio italiano dell'ultimo ventennio non ha battuto un portafoglio finanziario equilibrato: gli è arrivato dietro, con più fatica e meno liquidità.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

PREZZI DELLE ABITAZIONI IN ITALIA DAL PICCO 2008 · INDICE, ANDAMENTO ILLUSTRATIVO



Con una spaccatura: Milano e poche città hanno corso; i mercati periferici hanno perso anche in termini nominali.

FIGURA 7 Prezzi nominali e prezzi reali dal 2008 — Andamento illustrativo su dati ISTAT-OMI

4.3 Il confronto ad armi pari (e ciò che i numeri non misurano)

Messi in fila i pezzi, il confronto con le alternative finanziarie diventa possibile e onesto in entrambe le direzioni. A favore del mattone: il reddito **agganciato all'inflazione** (i canoni si adeguano, pur con ritardi e limiti contrattuali), la possibilità (unica) di **usare** il bene, una funzione di disciplina forzata del risparmio che per molte famiglie ha funzionato meglio di qualunque piano finanziario, e il vantaggio fiscale nel passaggio generazionale che il capitolo 12 quantificherà. Contro: il rendimento netto **non superiore** a quello di alternative molto più semplici (il lettore della guida sulle obbligazioni sa che cosa rende un portafoglio di titoli senza sfitti né caldaie), l'**illiquidità** con i suoi costi di transazione pieni (tra imposte, agenzia e notaio, comprare e rivendere brucia attorno al 10 per cento del valore), la **concentrazione** per natura, e il tempo di gestione, che è un costo anche quando non compare in nessun conto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

La conclusione del capitolo non è una classifica: è un metro. D'ora in poi, ogni immobile dell'inventario ha due numeri accanto (**il suo rendimento netto vero e il rendimento dell'alternativa** a parità di rischio percepito) e ogni «il mattone rende» pronunciato in famiglia o allo sportello può essere verificato in trenta secondi. La seconda parte della guida usa esattamente questo metro, immobile per immobile: perché la casa in cui si vive, quella affittata e quella vuota non giocano la stessa partita, e giudicarle con lo stesso numero è l'errore da cui questa guida vuole congedare il lettore.

DA RICORDARE

- Dal 4-6 lordo di vetrina al 2-3,5 netto reale: sfitto, manutenzione, IMU, fisco e morosità dimezzano il numero con cui il mattone viene raccontato.
- La manutenzione si conta a decenni: 1-1,5 per cento del valore l'anno, mediando ordinaria e straordinaria.
- In termini reali l'abitazione media italiana vale meno del picco di quindici-vent'anni fa: la rivalutazione è locale, non è un diritto.
- Comprare e rivendere costa attorno al 10 per cento: l'illiquidità ha un prezzo pieno che il confronto onesto include.
- Il metro d'ora in poi: rendimento netto vero contro alternativa a parità di rischio, per ogni immobile, non per il mattone in astratto.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



PARTE SECONDA · CAPITOLI 5–8

I mestieri.

Ogni immobile fa un mestiere, o non lo fa: la casa in cui si vive, il mattone che lavora, quello che dorme; e le vie d'uscita quando serve cambiare assetto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

05 La casa **in cui vivi.**

La prima casa è l'immobile più amato e il più frainteso: non è un investimento, è un consumo di lunghissimo periodo con un attivo attaccato. Questo capitolo le dà il posto giusto nel bilancio: che cosa produce davvero, quanta casa è troppa casa, e quando la casa giusta di ieri smette di essere quella di oggi.

5.1 Un consumo con un attivo attaccato

La casa in cui si vive produce un rendimento vero ma particolare: **l'affitto che non si paga**. Gli economisti lo chiamano affitto figurativo, e per una famiglia media vale il 3-4 per cento del valore dell'immobile ogni anno: un rendimento reale, esente da imposte, incassato sotto forma di bollette dell'affitto che non arrivano. A questo si aggiungono i benefici non finanziari (stabilità, libertà di modificare, radicamento) che nessun foglio di calcolo misura ma ogni famiglia conosce.

Proprio per questo la prima casa **non va giudicata col metro del capitolo 4**. Non è in concorrenza coi BTP, perché svolge un mestiere che i BTP non sanno fare: dare un tetto. L'errore simmetrico, però, è considerarla «un investimento» nel senso finanziario: un investimento è qualcosa che si può vendere per finanziare la vita, e la casa in cui si vive **non si vende senza smettere di viverci**. Nel bilancio familiare va quindi trattata come ciò che è: un attivo reale che produce il servizio-abitare, la cui liquidazione è possibile solo cambiando vita, trasferendosi, ridimensionandosi, o attivando gli strumenti del capitolo 8.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La prima casa è come l'automobile per chi lavora guidando: preziosa, persino indispensabile; ma nessun tassista conta il taxi tra i risparmi che lo manterranno da vecchio. Ci sta scritto sopra il suo mestiere, ed è un altro.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

5.2 Quanta casa è troppa casa

Se la casa non si giudica dal rendimento, si giudica dalla **proporzione**. Una prima casa che vale una quota contenuta del patrimonio è un servizio ben comprato; una che assorbe i due terzi del patrimonio di una famiglia (situazione frequentissima) è una scelta che merita almeno di essere vista per ciò che è: **quasi tutta la ricchezza familiare convertita in metri quadri per il proprio uso**.

I segnali che «è troppa» sono concreti, e valgono più delle percentuali. Il primo è il test di liquidità del capitolo 3: se dopo la casa non resta abbastanza per riserva, obiettivi e integrazione del reddito, la casa sta consumando il resto della vita finanziaria. Il secondo è il **costo di mantenimento**: una casa grande e datata può assorbire tra condominio, utenze, manutenzione e lavori una quota del reddito che stringe tutto il resto, ed è un costo che cresce proprio quando il reddito scende, in pensione. Il terzo è il **disallineamento**: la casa comprata per una famiglia di cinque che oggi ne ospita due; i piani di scale che diventano ostili; il quartiere scelto per le scuole dei figli quando i figli hanno quarant'anni.

Niente di tutto questo obbliga a vendere: obbliga a **decidere consapevolmente**. Restare in una casa sovradimensionata può essere una scelta legittima di affetto e di radici, purché la famiglia sappia che la sta pagando, quanto la sta pagando, e che esistono le alternative della prossima sezione.

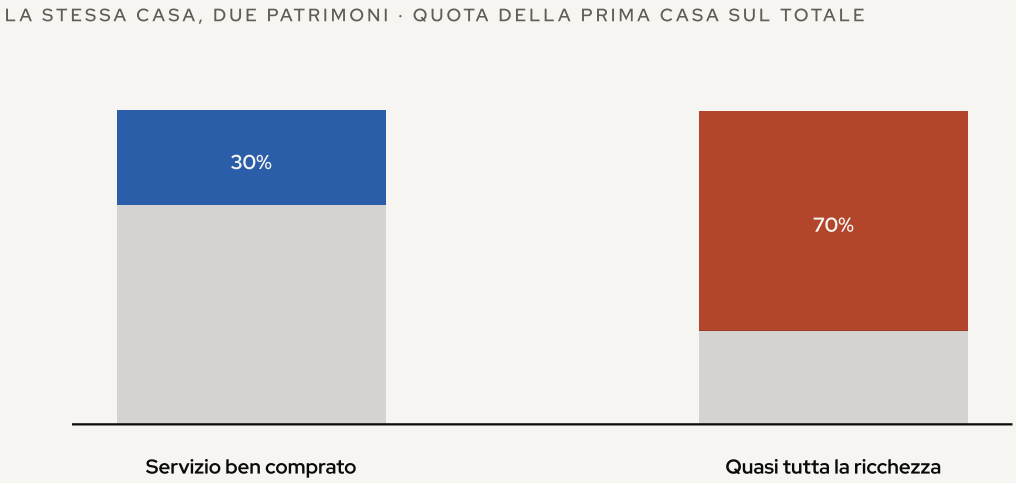


FIGURA 8 La stessa casa, due patrimoni — Esempio illustrativo

5.3 Cambiare casa, ridimensionare, restare: i conti delle tre strade

Il **ridimensionamento** (vendere la casa grande, comprarne una più adatta, liberare la differenza) è sulla carta l'operazione patrimoniale più potente disponibile a una famiglia matura: converte metri quadri inutilizzati in capitale che produce reddito e in liquidità che dà margine. In pratica va fatta coi numeri del capitolo 4 davanti: i **costi di transazione** del doppio passaggio (vendere e ricomprare) si mangiano attorno al 10 per cento del valore movimentato, il che significa che il ridimensionamento conviene

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

quando la differenza liberata è **consistente**, non per aggiustamenti marginali, e quando arriva **al momento giusto**: fatta a settant'anni è una scelta; a ottantacinque, sotto la pressione di una necessità, diventa una corsa svantaggiosa.

Le **agevolazioni prima casa** (registro al 2 per cento invece del 9 comprando da privato, IVA al 4 invece del 10 dal costruttore, con i requisiti di residenza e l'obbligo di non rivendere prima dei cinque anni senza riacquisto) accompagnano il passaggio e vanno usate con le loro regole, che il notaio conosce; il capitolo 12 le riprende nel quadro d'insieme.

E **restare**, infine, è la terza strada legittima, a patto di prepararla: adeguare la casa agli anni che vengono (l'ascensore, il bagno, la classe energetica del capitolo 10), metterne il valore dentro la pianificazione successoria del capitolo 11 invece di lasciarlo come problema in eredità, e, se il patrimonio è quasi tutto lì, conoscere gli strumenti che trasformano una casa in reddito senza lasciarla, dalla nuda proprietà in avanti. Il capitolo 8 li passa in rassegna: perché la casa in cui si vive è anche l'ultimo attivo della famiglia, e l'ultimo attivo merita un piano, non un tabù.

DA RICORDARE

- La prima casa rende l'affitto che non si paga (3-4 per cento figurativo, esente): un mestiere vero, che non è quello di un investimento.
- Non si giudica dal rendimento ma dalla proporzione: quasi tutta la ricchezza in metri quadri per il proprio uso è una scelta da fare a occhi aperti.
- I segnali del troppo: la liquidità che non resta, il mantenimento che cresce quando il reddito scende, la casa disallineata dalla vita attuale.
- Il ridimensionamento è potente ma costa ~10 per cento di transazione: conviene se la differenza è consistente e se si fa al momento giusto, non sotto necessità.
- Restare è legittimo, preparandolo: adeguare la casa, inserirla nella successione, conoscere gli strumenti che la trasformano in reddito senza lasciarla.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

06 Il mattone **che lavora.**

L'immobile a reddito è l'unico che gioca la stessa partita degli strumenti finanziari, e va giudicato con lo stesso metro. Questo capitolo attraversa i regimi di locazione (canone libero, concordato, affitti brevi) con i loro numeri fiscali veri, e le regole di gestione che separano un reddito solido da una fonte di guai.

6.1 Le locazioni lunghe: libero, concordato, cedolare

La locazione abitativa ordinaria corre su due binari contrattuali. Il **canone libero** («4+4»): affitto di mercato, durata quadriennale rinnovabile. Il **canone concordato** («3+2»): canone calmierato entro le tabelle definite localmente dalle organizzazioni di categoria, in cambio di vantaggi fiscali; il contratto si può fare ovunque esistano accordi territoriali, ma la cedolare al 10 per cento vale solo nei comuni ad alta tensione abitativa e nei capoluoghi, cioè in pratica nelle città dove ha senso investire.

Sul fisco, la scelta quasi obbligata per il proprietario privato è la **cedolare secca**: un'imposta sostitutiva che assorbe IRPEF, addizionali, registro e bollo, al **21 per cento** sul canone libero e al **10 per cento** sul concordato, rinunciando in cambio agli aggiornamenti ISTAT del canone. Il 10 per cento del concordato è uno dei regimi più generosi del fisco italiano, e cambia la classifica: un canone concordato più basso del mercato, tassato al 10 (con IMU ridotta per legge del 25 per cento, e in alcuni comuni di più), può lasciare in tasca **quanto o più** di un canone libero tassato al 21, con un inquilino mediamente più stabile. È un conto da fare città per città, tabelle alla mano, ma va fatto: chi affitta «a canone pieno» per istinto spesso lavora per il fisco.

Vale infine la disciplina del capitolo 4: qualunque binario si scelga, il rendimento si giudica **al netto della cascata completa**, non alla firma del contratto ma sulla media degli anni, sfitti e caldaie compresi.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

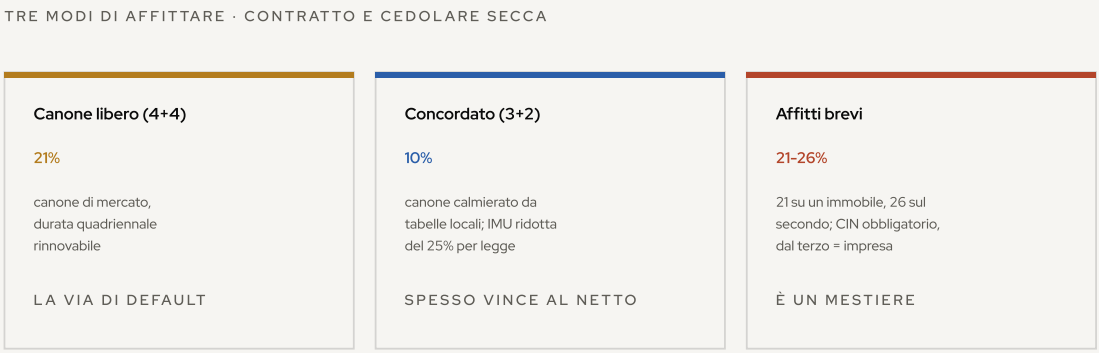


FIGURA 9 I regimi della locazione abitativa — Quadro normativo a settembre 2026

6.2 Gli affitti brevi: un mestiere, non una rendita

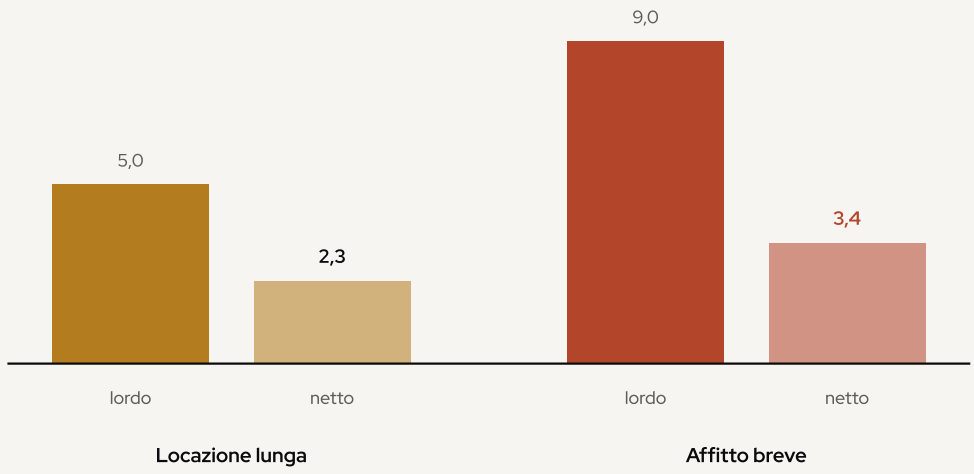
L'affitto breve turistico è la promessa commerciale del decennio: ricavi lordi anche doppi rispetto alla locazione lunga. La promessa è vera; ciò che la accompagna, anche. I **ricavi** sono al lordo di commissioni delle piattaforme, pulizie, utenze, biancheria, gestione dei check-in o del gestore che se ne occupa (che trattiene tipicamente il 20-30 per cento), e di una **stagionalità** che fuori dalle mete forti lascia molti mesi vuoti. Il **fisco** si è irrigidito: la cedolare sugli affitti brevi è al **21 per cento su un solo immobile** e sale al **26 per cento sul secondo**; dal terzo appartamento destinato ad affitto breve, dal 2026, l'attività si presume d'impresa, con tutt'altro regime. Sono obbligatori il **CIN** (il codice identificativo nazionale) e gli adempimenti di sicurezza, molti comuni impongono limiti e regolamenti propri, e la direzione regolatoria, in Italia come in Europa, è di ulteriore strizione.

Il risultato onesto: fatto bene, in una località giusta, l'affitto breve **è un piccolo mestiere redditizio**; ma è un mestiere, con ore di lavoro o costi di delega, rischio regolatorio e volatilità dei ricavi. Trasformare in affitto breve un appartamento qualunque «perché rende di più» senza contare lavoro, vuoti e 26 per cento è il modo più diffuso di scoprire che il netto è tornato quello della locazione lunga, con il triplo della fatica.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La locazione lunga è un'obbligazione: cedola prevedibile, poca manutenzione del rapporto. L'affitto breve è aprire un piccolo albergo: può rendere di più, ma nessuno confonde gestire un albergo con incassare una cedola, tranne chi lo decide guardando solo i ricavi di agosto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

LORDO E NETTO, LUNGA CONTRO BREVE · ESEMPIO, IN % DEL VALORE



Ricavi quasi doppi, netto vicino: commissioni, gestione, vuoti e il 26 dal secondo immobile mangiano la differenza.

FIGURA 10 Lunga e breve: lordo e netto

Esempio ipotetico; locazione lunga a canone concordato

6.3 La gestione che protegge il reddito

Il rendimento di un immobile a reddito si difende con regole note a ogni proprietario esperto e ignorate a ogni passaggio generazionale. **La selezione dell'inquilino** vale più di ogni clausola: reddito documentato e sostenibile rispetto al canone, referenze verificate, garanzie vere (fideiussione quando serve). Un mese di sfitto in più per scegliere bene costa meno di una morosità. **Il contratto scritto bene e registrato**, coi canali della legge: le scorciatoie in nero espongono il proprietario, non l'inquilino. **L'assicurazione** sui danni e sulla tutela legale, che costa poco rispetto a ciò che copre. **Il fondo lavori**: accantonare ogni anno la quota di manutenzione del capitolo 4, così la caldaia del 2031 non diventa un'emergenza ma una spesa prevista. E **la tempestività** sulla morosità: i primi ritardi affrontati subito (con fermezza e con le procedure) si risolvono; quelli lasciati correre per quieto vivere diventano gli sfratti pluriennali di cui parlano le cronache.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Chiude il capitolo il criterio della collana: l'immobile a reddito ben gestito, coi suoi 2-3,5 netti più l'eventuale rivalutazione locale, **è un attivo legittimo**, paragonabile alle alternative, con in più concentrazione e lavoro, e in meno la volatilità visibile. Ciò che non è legittimo è tenerlo in portafoglio **senza fargli fare il mestiere**: l'immobile «a reddito» sfitto da due anni, o affittato a canone d'amicizia a chi non è un beneficiario voluto, non è un investimento, è il soggetto del prossimo capitolo.

DA RICORDARE

- Cedolare secca: 21 per cento sul canone libero, 10 sul concordato; e il concordato, tabelle alla mano, spesso lascia in tasca di più con un inquilino più stabile.
- Affitti brevi: ricavi doppi ma commissioni, gestione, stagionalità e fisco al 26 per cento dal secondo immobile. È un mestiere, non una rendita.
- La selezione dell'inquilino vale più di ogni clausola: un mese di sfitto per scegliere bene costa meno di una morosità.
- Fondo lavori annuale e tempestività sulla morosità: le due abitudini che separano il reddito solido dai guai.
- L'immobile a reddito che non fa il suo mestiere (sfitto, o affittato per amicizia) non è un investimento: è un dormiente travestito.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

07 Il mattone **che dorme.**

La seconda casa usata due settimane l'anno, l'appartamento ereditato chiuso da un decennio, la quota indivisa con i cugini, il box in un'altra città: quasi ogni patrimonio italiano contiene mattone dormiente. Questo capitolo lo guarda in faccia: quanto costa davvero, perché è così difficile deciderne, e come si distingue il dormiente da svegliare da quello da salutare.

7.1 Il costo di possesso: quanto costa un immobile che non fa niente

Un immobile vuoto sembra non costare nulla: nessun mutuo, nessun inquilino, nessun pensiero. Il conto vero dice altro. Ogni anno, una seconda casa non locata paga **IMU** (aliquota piena comunale), **condominio**, **utenze minime** per tenerla viva, **assicurazione**, e la **manutenzione** che il tempo impone anche alle case chiuse; anzi, soprattutto a quelle, perché una casa disabitata invecchia peggio. La somma, per un immobile ordinario, si colloca tipicamente tra l'**1 e il 2 per cento del valore, ogni anno**.

A questo costo vivo si aggiunge il **costo-opportunità**, che il lettore della collana sa ormai calcolare da solo: 200.000 euro di seconda casa vuota sono 200.000 euro che non producono i 5-6.000 netti l'anno di un impiego finanziario prudente. Costo vivo più costo-opportunità: un dormiente da 200.000 euro **costa alla famiglia 8-10.000 euro l'anno**, ogni anno, in silenzio. In dieci anni, mezzo appartamento. Se poi il mercato locale è di quelli che perdono valore (capitolo 4), il conto peggiora da solo.

Questo non condanna ogni seconda casa: quella del mare usata tutta l'estate da tre generazioni **produce** (vacanze, memoria, famiglia) e il suo costo è il prezzo di un servizio goduto. Il punto è un altro: quel prezzo va **conosciuto**. La casa al mare da 8.000 euro l'anno è una scelta legittima; scoprire dopo vent'anni di averne pagati 160.000 senza averlo mai deciso è un'altra cosa.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> L'immobile dormiente è un dipendente assunto a tempo pieno che non viene mai in ufficio: lo stipendio esce ogni mese lo stesso. Nessuna azienda lo terrebbe dieci anni senza almeno chiedersi perché; nei patrimoni di famiglia succede in continuazione.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

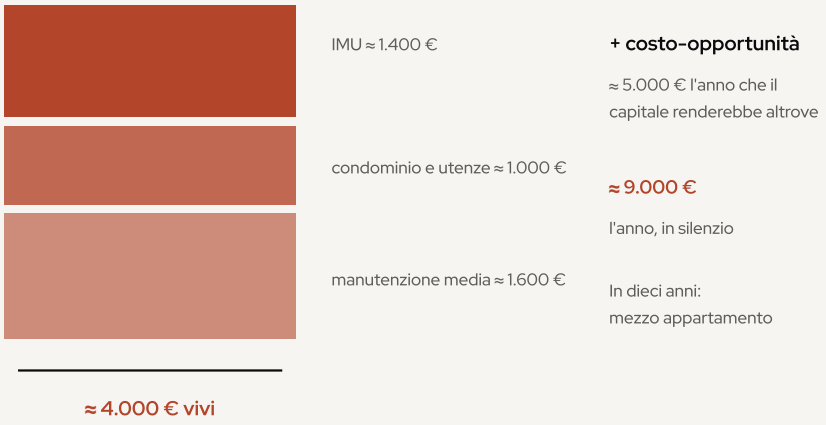


FIGURA 11 Il conto annuo del dormiente — Esempio ipotetico su un valore di 200.000 €

7.2 Perché è così difficile decidere (e le comproprietà che bloccano)

Se i numeri sono così chiari, perché i dormienti restano? Perché le forze che li proteggono non sono finanziarie. C'è l'**affetto**: la casa dei genitori, le estati dell'infanzia. Venderla sembra tradire qualcosa. C'è l'**ancoraggio**: «vale 250» (valeva, forse, nel 2008), e vendere a 180 sembra una perdita anziché un prezzo. C'è l'**inerzia fiscale** travestita da strategia: «tanto ai figli passa col valore catastale», vero (capitolo 12), ma intanto il costo di possesso corre e i figli erediteranno spesso un problema, non un attivo. E c'è la forma più solida di blocco: la **comproprietà ereditaria**.

La quota indivisa merita parole chiare. Un immobile posseduto al 33 per cento con due fratelli (o al 12,5 con sette cugini) è un attivo che **non risponde ai comandi**: per vendere serve l'accordo di tutti, per affittare quasi sempre pure, e ogni comproprietario ha di fatto un potere di veto. Le vie d'uscita esistono e conviene conoscerle in ordine di civiltà: l'**accordo** (uno compra le quote degli altri, o si vende insieme a un terzo); la **divisione**, quando il bene o il compendio lo consente; e da ultimo la **divisione giudiziale**, che ogni comproprietario ha il diritto di chiedere (nessuno può essere obbligato a restare in comunione) ma che costa anni, spese legali e, quasi sempre, la vendita all'asta con i suoi sconti. La lezione, che il capitolo 11 riprenderà dal lato di chi l'eredità la lascia: **le comunioni non si sciolgono da sole, e più eredi passano, più si moltiplicano**.

7.3 Il triage: svegliare, godere, salutare

Per ogni dormiente dell'inventario, tre esiti possibili, e un percorso di domande per scegliere.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Svegliarlo: l'immobile può produrre reddito con un investimento ragionevole? Una ristrutturazione mirata, l'arredo, un cambio di destinazione, la locazione lunga o (dove ha senso) breve. Il test è il solito metro: il capitale aggiuntivo investito rende, in canone netto incrementale, più della sua alternativa? Se l'immobile è in un mercato con domanda, spesso sì; se è dove la domanda non c'è, nessuna ristrutturazione crea inquilini.

Godérselo: la famiglia lo usa davvero, e il costo annuo (ora noto) vale il servizio? Allora è consumo scelto, non dormiente: si mette in bilancio come la barca o il viaggio, e si smette di chiamarlo investimento.

Salutarlo: se non produce e non serve, la vendita è la risposta razionale, e il capitolo 9 mostrerà come inserirla in un piano senza svendere. Qui vale una sola aggiunta psicologica, la più importante della guida: il prezzo di ieri non esiste. L'unico confronto sensato è tra **ciò che l'immobile farà per la famiglia da oggi in avanti** e ciò che farà il ricavato reinvestito. Chi aspetta «che torni a valere quel che valeva» sta pagando 8-10.000 euro l'anno per un biglietto della lotteria del mercato locale, e il tempo, nei mercati in calo demografico, non gioca per lui.

DA RICORDARE

- Un dormiente costa l'1-2 per cento del valore l'anno in costi vivi, più il costo-opportunità: per 200.000 euro di valore, 8-10.000 euro l'anno in silenzio.
- La seconda casa goduta è consumo legittimo, purché il suo prezzo annuo sia conosciuto e scelto, non subito.
- Le comproprietà ereditarie non rispondono ai comandi: l'uscita è accordo, divisione o giudice; e più eredi passano, più si moltiplicano.
- Triage in tre esiti: svegliare (se la domanda c'è e il capitale incrementale rende), godere (come consumo dichiarato), salutare.
- Il prezzo di ieri non esiste: si confronta ciò che l'immobile farà da oggi con ciò che farà il ricavato reinvestito.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

08 Le vie **d'uscita.**

Deciso che un immobile deve cambiare mestiere, restano le vie per farlo: la vendita, con i suoi tempi e le sue tasse; la nuda proprietà, che trasforma la casa in capitale senza lasciarla; la donazione, generosa in apparenza e piena di spine tecniche. Questo capitolo le percorre con i numeri, perché anche l'uscita giusta, fatta male, costa cara.

8.1 La vendita: tempi, costi e il fisco della plusvalenza

La vendita è la via maestra, e va programmata coi suoi numeri veri. I **tempi**: fuori dalle zone calde, tra incarico e rogito passano di norma parecchi mesi, e la fretta si paga in prezzo. I **costi**: l'agenzia (tipicamente il 2-3 per cento più IVA), le certificazioni (l'APE, le conformità catastali e urbanistiche; le difformità scoperte a preliminare firmato sono tra le cause più comuni di trattative saltate: **sanare prima** costa meno che scoprire dopo).

Il **fisco** sulla plusvalenza segue regole precise. La vendita è **esente** se l'immobile è posseduto da **più di cinque anni**, oppure se è stato abitazione principale del venditore per la maggior parte del possesso, oppure se è pervenuto **per successione**: tre porte larghe che coprono la gran parte dei casi familiari. Fuori da queste, la plusvalenza (prezzo meno costo d'acquisto e spese documentate) si tassa: in dichiarazione ad aliquote IRPEF, o, quasi sempre preferibile, con l'**imposta sostitutiva del 26 per cento** chiesta al notaio in atto. Un'eccezione recente merita un'attenzione specifica: per gli immobili su cui è stato fruito il **Superbonus**, la vendita entro **dieci anni** dalla fine dei lavori genera plusvalenza tassabile con regole proprie sul calcolo dei costi. Chi ha bonificato e pensa di vendere deve passare dal commercialista **prima** di firmare l'incarico all'agenzia.

Nota di realismo dalla parte del venditore: il compratore di oggi guarda la **classe energetica** come dieci anni fa guardava il piano. Sul prezzo di un immobile in classe bassa, il mercato sconta già i lavori che il compratore dovrà fare: talvolta conviene farli prima (se mirati), sempre conviene saperlo prima di ancorarsi a un prezzo che il mercato non riconoscerà.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

8.2 La nuda proprietà: la casa che diventa capitale, senza lasciarla

Per chi ha il patrimonio concentrato nella casa e il bisogno di capitale o reddito, la **vendita della nuda proprietà** è lo strumento principe: si vende la proprietà del bene **conservando l'usufrutto**, il diritto pieno di abitarla o affittarla per tutta la vita. Il compratore paga oggi una frazione del valore; entrerà in possesso solo alla fine.

La frazione la fissano le **tabelle ministeriali**, che ripartiscono il valore tra usufrutto e nuda proprietà in base all'età dell'usufruttuario, con un tasso minimo del 2,5 per cento fissato dalla legge: in termini indicativi, a 65 anni la nuda proprietà vale **circa metà** del valore pieno, a 70 anni circa il 60 per cento, a 80 anni circa i tre quarti. Tre avvertenze d'esperienza: le **spese** si dividono per legge (ordinarie e imposte d'uso all'usufruttuario, straordinarie di struttura al nudo proprietario) e vanno regolate bene in atto; il **mercato** della nuda proprietà è di nicchia (tempi lunghi e sconti sul teorico tabellare sono normali, specie fuori dalle grandi città); e la decisione è **sostanzialmente irreversibile**, quindi da prendere dentro un piano complessivo, coinvolgendo, quando è saggio, anche i figli: la nuda proprietà venduta è valore che non sarà nell'eredità, ed è meglio che la famiglia lo sappia prima che dopo.

Usata bene (età giusta, prezzo verificato con perizia, ricavato reinvestito con il metodo delle guide sorelle), è una delle operazioni più razionali della finanza familiare: **monetizza l'unico attivo rimasto senza toccare la vita che ci si vive dentro**.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Vendere la nuda proprietà è come vendere un albero da frutto riservandosi tutti i raccolti finché si vive: l'acquirente paga oggi il prezzo dell'attesa, il venditore incassa senza perdere un solo frutto. Il punto delicato è lo stesso dell'albero: è una vendita vera; dopo, l'albero è di qualcun altro.

COME SI DIVIDE IL VALORE TRA USUFRUTTO E NUDA PROPRIETÀ · VALORI INDICATIVI PER ETÀ

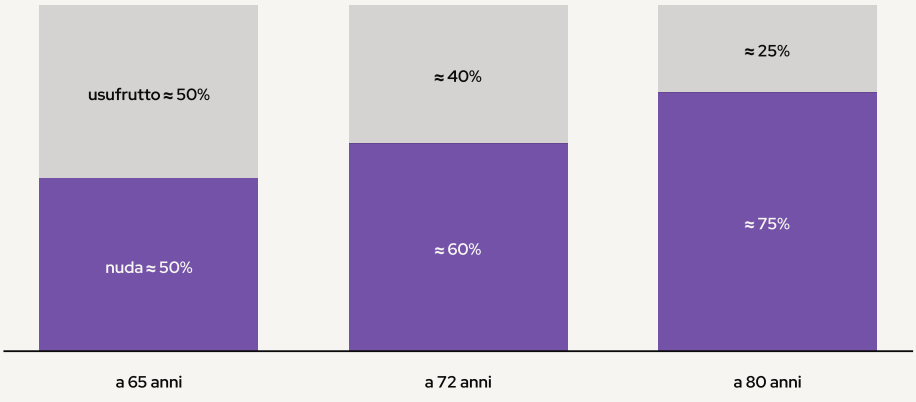


FIGURA 12 Usufrutto e nuda proprietà, per età

Coefficienti fiscali, Allegato 1 D.Lgs. 139/2024; il mercato sconta il tabellare

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

8.3 La donazione: generosa in apparenza, tecnica in sostanza

«Intanto glielo intesto» è la frase con cui molte famiglie credono di semplificare il futuro. La donazione immobiliare ai figli è uno strumento legittimo e talvolta ottimo: le franchigie sono le stesse della successione, un milione per figlio, e la base imponibile è il valore catastale (capitolo 12). Ma porta con sé due cose da sapere **prima** del notaio: una è cambiata da poco, l'altra non cambia mai.

La prima è la **commerciabilità**, e la novità è buona. Fino al 2025 l'immobile di provenienza donativa restava per vent'anni esposto alle azioni dei legittimari **anche presso chi lo avesse comprato**, e il mercato lo sapeva: banche caute sui mutui, compratori che chiedevano sconti o assicurazioni dedicate. La **legge 182/2025** ha riscritto gli articoli 561 e 563 del codice civile, e oggi «la riduzione della donazione non pregiudica i terzi ai quali il donatario ha alienato gli immobili donati». Chi compra è al sicuro. Il fratello che si ritenesse leso non riprende più la casa: ha un **credito in denaro** verso chi ha ricevuto la donazione, e solo se quello è insolvente può rivolgersi, sempre in denaro, a chi avesse avuto il bene a titolo gratuito. La zavorra ventennale non c'è più, e con lei le polizze inventate per aggirarla.

La seconda è l'**equilibrio tra eredi**, e questa la riforma non l'ha toccata: le donazioni si «riuniscono» fittiziamente alla morte per verificare le quote di legittima, e la casa donata a un figlio vent'anni fa rientra nei conti, col suo valore e con le liti che i conti fatti tardi producono. La regola pratica: la donazione immobiliare si fa dentro un **disegno successorio complessivo** e documentato (capitolo 11), possibilmente compensando gli altri figli in modo esplicito, mai come gesto isolato «per togliersi il pensiero». E per l'uso più frequente (aiutare un figlio a comprare casa) spesso è più pulita la **donazione di denaro** per l'acquisto: il figlio compra a mercato, senza provenienze scomode sul bene.

DA RICORDARE

- Vendita esente da plusvalenza dopo 5 anni, se abitazione principale o se ereditata; altrimenti sostitutiva al 26 in atto. Attenzione ai 10 anni del Superbonus.
- Sanare le difformità e conoscere lo sconto-classe energetica prima dell'incarico: le sorprese a preliminare firmato costano trattative.
- Nuda proprietà: a 65 anni vale circa metà del pieno, a 70 il 60 per cento, a 80 i tre quarti. Irreversibile, mercato di nicchia; ma è il modo più razionale di monetizzare la casa senza lasciarla.
- Dal 2025 l'immobile donato si rivende senza zavorra (L. 182/2025: chi compra è al sicuro), ma la donazione rientra sempre nei conti tra eredi: mai come gesto isolato.
- Per aiutare un figlio a comprare, spesso è più pulita la donazione di denaro: compra a mercato, senza provenienze scomode.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

III



PARTE TERZA · CAPITOLI 9–13

Le **decisioni.**

Ribilanciare senza svendere, i rischi che non arrivano per estratto conto, il passaggio agli eredi senza conflitti. E il fisco, col vantaggio più grande del mattone. Chiude il glossario.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

09 Ribilanciare, **senza traumi.**

Chi scopre di avere troppo mattone commette spesso l'errore opposto: vendere male, in fretta, tutto insieme. Questo capitolo disegna il percorso giusto (un piano pluriennale con un ordine di uscita, prezzi realistici e un reinvestimento già deciso), perché il riequilibrio è una maratona che si vince camminando.

9.1 Prima regola: si vende con un piano, non con un umore

Il riequilibrio patrimoniale nasce dai capitoli precedenti: l'inventario dice che cosa c'è, il peso dice che è troppo, il triage dei mestieri dice **quali** immobili non stanno facendo nulla per la famiglia. Il passo successivo non è un annuncio su un portale: è un **piano scritto su un orizzonte di tre-cinque anni**, con tre contenuti.

L'**ordine di uscita**: si comincia dai dormienti puri (massimo costo, zero servizio) e tra questi da quelli nei mercati più deboli, dove aspettare distrugge valore; si prosegue con le quote e le comproprietà, che richiedono i tempi lunghi degli accordi familiari; si lascia in fondo ciò che produce reddito o servizio vero. I **prezzi obiettivo realistici**, fissati col metodo del capitolo 2 (perizia o valutazione seria, non l'ancora del 2008) e con un margine di trattativa già deciso a mente fredda: il piano scritto è esattamente ciò che impedisce, sei mesi dopo, di rifiutare un'offerta buona per orgoglio o di accettarne una cattiva per stanchezza. E il **calendario fiscale**: le esenzioni del capitolo 8 (i cinque anni, la provenienza ereditaria) e le finestre del capitolo 12 possono suggerire di anticipare o posticipare una singola vendita, mai di stravolgere il piano.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Vendere immobili senza un piano scritto è come traslocare senza scatole: si porta fuori quello che capita, nell'ordine sbagliato, e a metà giornata si è esausti con le cose importanti ancora dentro. Le scatole (l'ordine, i prezzi, il calendario) si preparano prima di aprire la porta.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

9.2 Il reinvestimento: deciso prima, eseguito con metodo

L'errore speculare al vendere male è vendere bene **e poi lasciare il ricavato sul conto** (dove l'inflazione lo lavora) o, peggio, consegnarlo al primo prodotto proposto da chi ha saputo della vendita. La regola della collana: **la destinazione del ricavato si decide prima del rogito**, dentro il piano.

Gli ingredienti sono quelli delle guide sorelle, richiamati in ordine di priorità. Prima la **riserva di liquidità** che il capitolo 3 ha trovato mancante: strumenti brevi e sicuri, BOT e simili. Poi gli **obiettivi a data**, finanziati con le scadenze obbligazionarie della seconda guida. Poi la componente di **crescita e reddito** di lungo periodo, il portafoglio diversificato che il mattone venduto va a finanziare, costruito con la gradualità che merita: un ricavato importante non si investe in un giorno ma in tranche programmate, per non consegnare tutto a un singolo momento di mercato. E per i patrimoni che rientrano nei requisiti, il capitolo fiscale della quarta guida ha lasciato un promemoria prezioso: il ricavato immobiliare reinvestito attraverso un **PIR alternativo** tenuto cinque anni produce redditi esenti, un modo elegante di far uscire ricchezza dal regime fiscale del mattone e farla entrare in uno ancora migliore.

Il senso complessivo va tenuto davanti: il riequilibrio non è «vendere il mattone», è **trasformare ricchezza ferma in ricchezza che lavora**, al servizio del progetto di vita e di trasmissione della famiglia. La vendita è metà dell'operazione; il reinvestimento disciplinato è l'altra metà, e la più facile da sbagliare.

9.3 Un caso di scuola, coi numeri

Per fissare il metodo, un caso ricomposto dall'esperienza. Coniugi di 68 e 65 anni; patrimonio: casa di abitazione (500.000), appartamento ereditato sfitto in un capoluogo medio (200.000), casa al mare usata un mese l'anno (250.000), titoli e liquidità (150.000). Peso immobiliare: **86 per cento**. Pensioni dignitose ma tenore di vita compresso; la parte liquida non copre né riserva né integrazione.

Il piano su quattro anni: **anno 1**, perizia e messa in vendita dell'appartamento sfitto (il dormiente puro), sanate prima due difformità catastali; venduto a 185.000 (l'ancora era «230»), esente da plusvalenza per provenienza ereditaria. Ricavato: una riserva di due anni di spese (60.000 euro) in strumenti brevi, il resto (125.000) in un portafoglio obbligazionario a scadenze scaglionate che integra le pensioni di circa 3.500 euro netti l'anno. **Anno 2-3**, decisione consapevole sulla casa al mare: la famiglia la usa, la ama, e ora sa che costa circa 5.000 euro l'anno tutto compreso; scelta: tenerla come consumo dichiarato, con fondo lavori dedicato. **Anno 4**, testamenti aggiornati (capitolo 11): la casa al mare destinata alla figlia che la vive, compensazione in titoli al figlio che non la usa.

Risultato: peso immobiliare attorno al 70 per cento (ancora alto, ma **scelto**); reddito integrato, riserva costituita, eredità disegnata, nessuna svendita. È il punto del capitolo: il riequilibrio riuscito raramente porta il mattone «al 40 per cento» dei manuali; porta ogni immobile rimasto ad avere un mestiere, e ogni euro uscito a lavorare meglio di prima.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



Risultato: ogni immobile rimasto ha un mestiere, ogni euro uscito lavora, senza una sola svendita.

FIGURA 13 Il caso di scuola, in quattro anni — Caso ricomposto a fini illustrativi

DA RICORDARE

- Piano scritto su 3-5 anni: ordine di uscita (prima i dormienti puri nei mercati deboli), prezzi da perizia con margine deciso a mente fredda, calendario fiscale.
- Il piano scritto protegge dalle due sconfitte simmetriche: rifiutare l'offerta buona per orgoglio, accettare quella cattiva per stanchezza.
- La destinazione del ricavato si decide prima del rogito: riserva, obiettivi a scadenza, portafoglio investito in tranche; mai il conto corrente, mai il primo prodotto proposto.
- Per chi rientra nei requisiti, il PIR alternativo tenuto 5 anni rende esente il reinvestimento: dal regime fiscale del mattone a uno migliore.
- Il successo non è una percentuale da manuale: è ogni immobile rimasto con un mestiere, e ogni euro uscito che lavora.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

10 Conoscere i rischi, **per pesarli.**

Il mattone ha fama di attivo senza rischi perché i suoi rischi non arrivano per posta ogni trimestre: arrivano per decenni. Illiquidità, demografia, norme che cambiano, la transizione energetica che riprezza le classi basse: questo capitolo li mette in fila con la mappa finale, perché anche qui, l'unico rischio mai remunerato è quello di cui non si sapeva.

10.1 L'illiquidità e la concentrazione: i rischi di struttura

I primi due rischi sono nella natura stessa del bene, e la collana li ha già insegnati a riconoscere altrove. L'**illiquidità**: un immobile si vende in mesi (nei mercati deboli, in anni) e la liquidità promessa dal «tanto al limite vendo» evapora esattamente quando servirebbe: nelle urgenze, quando la vendita rapida costa il 15-20 per cento di sconto, e nelle crisi di mercato, quando i compratori spariscono tutti insieme. La regola è quella dei mercati privati: **il mattone si vende quando si può, non quando si deve**, e la riserva di liquidità del capitolo 3 esiste precisamente per non doverlo mai vendere d'urgenza.

La **concentrazione**: il capitolo 3 l'ha misurata, qui va pesata come rischio. Un patrimonio immobiliare tipico è l'opposto di un portafoglio diversificato (pochi beni, un solo paese, spesso una sola città, esposti insieme allo stesso ciclo locale): l'azienda che chiude, il quartiere che cambia, la tassa comunale che sale. La storia recente italiana offre l'esempio su scala nazionale: la **demografia**. Un paese che perde abitanti e li concentra in poche aree produce, meccanicamente, domanda in calo nella maggior parte dei mercati locali, ed è il vento contrario silenzioso dietro i prezzi reali del capitolo 4. Non riguarda tutti gli indirizzi; riguarda, statisticamente, la maggioranza.

10.2 Il rischio normativo e la transizione energetica

Il mattone è l'attivo più **regolato e più tassabile** del patrimonio: non si sposta, non si nasconde, e ogni livello di governo lo vede benissimo. Il rischio normativo ha molte facce (la disciplina delle locazioni e degli sfratti, i regolamenti locali sugli affitti brevi, già in strizione, le revisioni periodicamente evocate del **catasto** e della tassazione immobiliare) e una caratteristica comune: **non è assicurabile né diversificabile dentro il mattone stesso**. L'unica difesa è nel disegno complessivo del patrimonio: è un motivo strutturale, non congiunturale, per cui il peso immobiliare totale va governato.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il capitolo a parte lo merita la **transizione energetica**. La direttiva europea sulle case (la EPBD del 2024) fissa traiettorie di riduzione dei consumi del parco edilizio verso il 2030-2035, lasciando agli Stati il come; l'Italia ha un parco tra i più datati d'Europa, con la maggioranza degli immobili nelle **classi energetiche basse**. Qualunque forma prenderanno gli obblighi, il mercato sta già facendo la sua parte: il divario di prezzo tra classi alte e basse **si sta allargando**, i compratori scontano i lavori futuri, le banche guardano l'APE nei mutui. Per il proprietario, tre conseguenze pratiche: la classe energetica va in **inventario** (capitolo 2) come dato patrimoniale, non burocratico; per gli immobili da tenere a lungo, i lavori mirati di efficientamento vanno valutati come investimento col solito metro (costo contro maggior valore più minori consumi più affittabilità); per quelli da vendere, il capitolo 8 l'ha già detto. Meglio conoscere lo sconto-classe prima di fissare il prezzo.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Un immobile in classe G oggi è come un'auto diesel Euro 3 nel 2015: perfettamente funzionante, ancora vendibile; ma chiunque la compri sa che il calendario lavora contro, e lo mette nel prezzo. Il proprietario che se ne accorge per ultimo è quello che paga il conto intero.

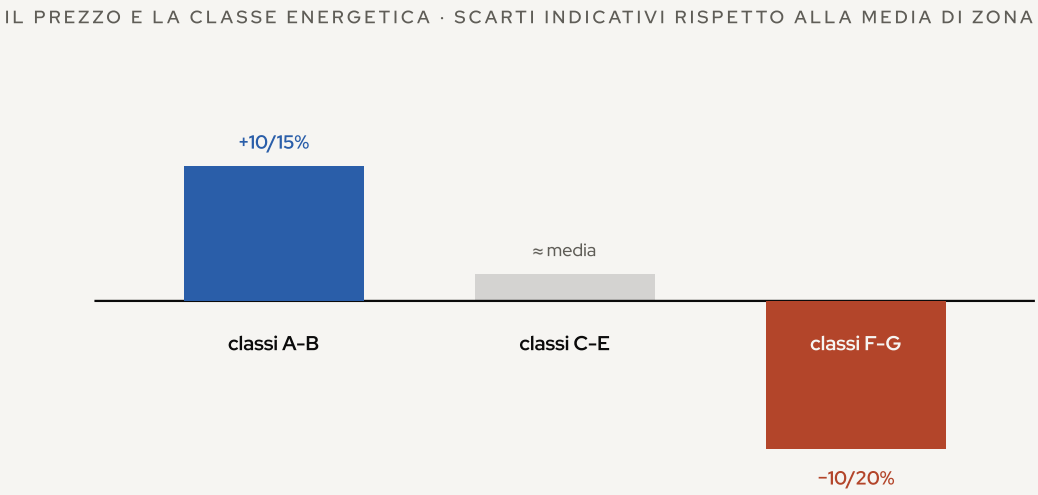


FIGURA 14 Il prezzo e la classe energetica — Scarti indicativi da rilevazioni di mercato

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

10.3 La mappa dei rischi, immobile per immobile

La tabella riassume dove ciascun rischio colpisce più duro:

TIPO DI IMMOBILE	ILLIQUIDITÀ	MERCATO LOCALE	NORMATIVO	RISCHI SPECIFICI
Prima casa	Alta, ma non urgente	Medio	Basso (tutelata)	Sovradimensionamento; adeguamento con l'età
A reddito, locazione lunga	Alta (con inquilino: più alta)	Alto	Medio (locazioni, sfratti)	Morosità; manutenzione; classe energetica
Affitto breve	Media	Alto e stagionale	Alto (regolamenti in strizione)	Volatilità ricavi; è un mestiere
Dormiente	Massima (mercati deboli)	Massimo	Medio	Costo di possesso certo, valore incerto
Quota indivisa	Quasi totale	Alto	Medio	Veti dei comproprietari; liti; divisione giudiziale

TABELLA 1 La mappa dei rischi per tipo di immobile

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Due letture, nella tradizione della collana. La prima: **nessuna riga è senza rischi**, nemmeno la prima casa, il cui rischio principale è il silenzioso sovradimensionamento rispetto alla vita. La seconda: i rischi del mattone **non si vedono nell'estratto conto**, e questa invisibilità è essa stessa il meta-rischio della classe. Si scelgono per default, per eredità, per inerzia, senza che nessun rendiconto li ricordi. La mappa serve a questo: a trasformare i rischi subiti in rischi scelti. Ciò che resta dopo la scelta (l'immobile che produce, la casa che si ama, il peso che ci si può permettere) è un patrimonio immobiliare sano, qualunque percentuale occupi.

DA RICORDARE

- Il mattone si vende quando si può, non quando si deve: la riserva di liquidità esiste per non doverlo svendere mai.
- La concentrazione è strutturale (pochi beni, un ciclo locale) e la demografia italiana è il vento contrario silenzioso della maggior parte dei mercati.
- Il rischio normativo non si assicura né si diversifica dentro il mattone: si governa solo col peso complessivo.
- La transizione energetica sta già riprezzando le classi basse: l'APE è un dato patrimoniale, e lo sconto-classe si conosce prima di fissare i prezzi.
- I rischi del mattone non arrivano per estratto conto: la mappa serve a trasformarli da subiti a scelti.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

11 Il mattone **e gli eredi.**

Gli immobili sono ciò che più spesso arriva in eredità, e ciò che più spesso la fa litigare: non si dividono come il denaro, non si vendono come i titoli, e ogni comproprietario ha un veto. Questo capitolo guarda il passaggio dal lato di chi lo prepara: come si lascia il mattone senza lasciare, insieme, il conflitto.

11.1 Perché gli immobili fanno litigare gli eredi

Il denaro si divide con una calcolatrice; l'immobile no. Alla morte del proprietario, gli immobili cadono di regola in **comunione ereditaria**: ogni erede possiede una quota *di tutto*, nessuno possiede niente di specifico, e le decisioni (vendere, affittare, persino fare i lavori) richiedono maggioranze o unanimità che le famiglie, nel lutto e negli anni, faticano a trovare. Il capitolo 7 ha mostrato l'esito dal lato di chi eredita: quote bloccate, immobili che dormono, e come ultima spiaggia la **divisione giudiziale** con i suoi anni e le sue aste.

Ai meccanismi giuridici si sommano quelli umani, che chi pianifica deve mettere nel conto con lo stesso realismo dei numeri: l'immobile **non è denaro emotivamente neutro**, è la casa dell'infanzia, il simbolo di chi ha avuto di più o di meno; le **situazioni di fatto** consolidate (il figlio che vive da vent'anni nella casa dei genitori, quello che usa da sempre la casa al mare) diventano pretese percepite come diritti; e le **valutazioni** divergono sistematicamente. Chi vuole tenere stima basso, chi vuole liquidare stima alto, e ogni perizia diventa un terreno di scontro. Nessuna di queste dinamiche si risolve dopo: si **prevengono prima**, ed è il mestiere delle prossime sezioni.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Lasciare tre figli in comunione su due immobili è come lasciare tre persone con un'auto sola e tre volanti: anche volendosi bene, o si mettono d'accordo su tutto, sempre; o l'auto resta in garage a costare, finché un giudice non la vende all'asta.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

11.2 Gli strumenti di chi prepara: testamento, assegnazioni, compensazioni

Lo strumento base è il **testamento con assegnazioni divise**: invece di lasciare quote astratte su tutto («ai miei figli in parti uguali»), assegnare **beni specifici a persone specifiche**. L'appartamento X al figlio che ci vive, la casa al mare alla figlia che la usa, i titoli e la liquidità a compensare chi riceve meno mattone. Il testatore può farlo (è la divisione fatta dal testatore, che l'ordinamento prevede espressamente), nel rispetto delle **quote di legittima**, e proprio qui serve la tecnica: le assegnazioni vanno costruite sui **valori**, aggiornati periodicamente, perché una divisione equa nel 2010 può essere diventata squilibrata nel 2026, e la legittima si calcola sui valori alla morte.

Il capitolo 9 della guida ha già mostrato il ruolo delle **compensazioni**: perché le assegnazioni divise funzionino, serve che nel patrimonio ci sia **abbastanza non-mattone** da pareggiare i conti; ed è un motivo ulteriore, e spesso decisivo, per il riequilibrio: un patrimonio tutto immobili *costringe* alle quote indivise, perché non c'è altro con cui compensare. Completano la cassetta degli attrezzi: la **polizza vita**, che crea liquidità dedicata fuori dall'asse ereditario per pareggiare un erede o pagare le imposte; la vendita in vita degli immobili indivisibili (meglio un ricavato che una lite); e, per i patrimoni complessi, gli strumenti della guida sulla successione di questa collana. Qui basti il principio: **ogni immobile dell'inventario deve avere un destinatario pensato, o un piano di vendita**. Ciò che non è deciso da chi lascia sarà conteso da chi riceve.

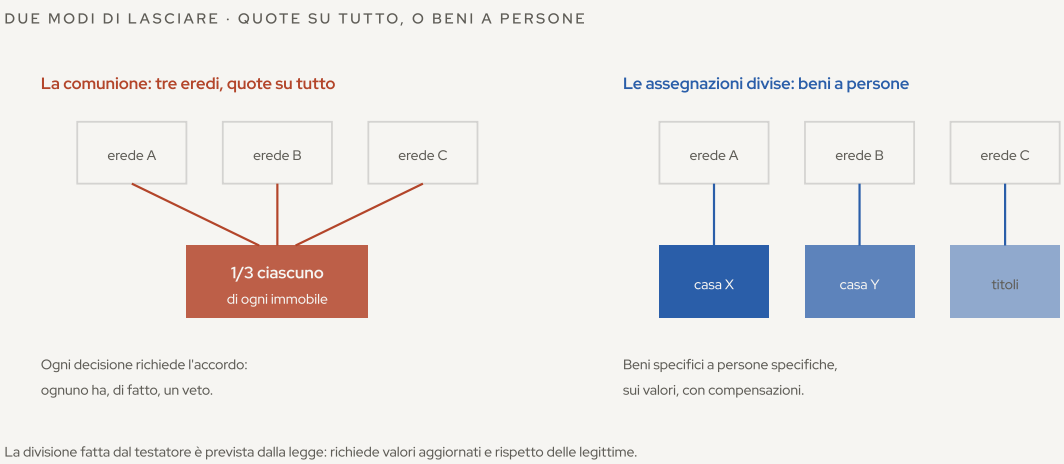


FIGURA 15 Quote su tutto, o beni a persone — Schema illustrativo

11.3 Parlarne prima: l'attrezzo che nessun notaio può firmare

Resta lo strumento più potente e meno usato: **la conversazione**. La gran parte dei conflitti ereditari nasce non dalla divisione in sé ma dalla **sorpresa**: l'erede che scopre al funerale ciò che avrebbe potuto capire, e accettare, a un pranzo di famiglia dieci anni prima. Comunicare in vita il disegno (non necessariamente ogni numero: il disegno, e le sue ragioni) trasforma i beneficiari in custodi del piano invece che in contendenti; fa emergere per tempo le preferenze vere: spesso i figli **non vogliono** gli immobili che i

genitori si sacrificano a conservare per loro, e saperlo cambia tutto il piano dei capitoli precedenti; e permette di gestire le situazioni di fatto (chi abita dove) con accordi espliciti invece che con non-detti che fermentano.

Il coordinamento finale chiude il cerchio della guida: la scelta di **che cosa lasciare in mattone e che cosa in altro** è essa stessa una decisione di pianificazione, con un ingrediente fiscale che il prossimo capitolo quantifica. Il passaggio degli immobili gode di una base imponibile di favore, quella dei titoli di Stato dell'esenzione piena, e il disegno migliore usa entrambi. Ma il fisco, come sempre nella collana, arriva ultimo: prima viene un patrimonio che gli eredi possano **ricevere senza combattersi**, ed è la forma più alta di rendimento che il mattone di famiglia possa produrre.

DA RICORDARE

- La comunione ereditaria dà a ognuno una quota di tutto e a nessuno un potere di decidere: è la fabbrica dei dormienti e delle liti.
- Lo strumento base è il testamento con assegnazioni divise: beni specifici a persone specifiche, sui valori aggiornati, nel rispetto delle legittime.
- Le compensazioni richiedono non-mattone in patrimonio: un motivo spesso decisivo per il riequilibrio del capitolo 9.
- La polizza vita crea liquidità dedicata fuori dall'asse per pareggiare eredi e pagare imposte.
- Il disegno comunicato in vita disarma la sorpresa, che è la vera madre dei conflitti; e spesso rivela che i figli non vogliono ciò che si conserva per loro.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

12 Il conto **col fisco.**

Il mattone è l'attivo più tassato in vita (possesso, reddito, trasferimenti) e uno dei più agevolati nel passaggio: la base catastale in successione è lo sconto fiscale più importante e meno compreso del patrimonio familiare. Questo capitolo mette in fila le imposte lungo la vita di un immobile, e chiude con i numeri di un caso concreto.

12.1 La mappa: quattro momenti, quattro fisci

Il fisco incontra un immobile in quattro momenti, e conviene tenerli distinti perché seguono logiche diverse. Il **possesso**: l'IMU, ogni anno, per il solo fatto di avere il bene. Il **reddito**: cedolare o IRPEF sui canoni, quando l'immobile lavora. Il **trasferimento a titolo oneroso**: le imposte d'atto quando si compra, e l'eventuale tassa sulla plusvalenza quando si vende. Il **passaggio gratuito**: successioni e donazioni, con le loro franchigie e la loro base di favore.

La mappa serve anche a una consapevolezza d'insieme: sommando i quattro momenti, il mattone è, insieme al lavoro, la base imponibile preferita del sistema, per la ragione vista nel capitolo 10: non si sposta e non si nasconde. Ma la distribuzione del carico è tutt'altro che uniforme: **pesante sul possesso improduttivo** (l'IMU della seconda casa vuota), **mite sul reddito ben strutturato** (il 10 della cedolare concordata), **generosa nel passaggio**. Chi conosce la mappa può, legittimamente, spostare il proprio patrimonio verso le caselle miti: è la stessa igiene fiscale delle guide sorelle, applicata al mattone.

12.2 Possesso e reddito: IMU, cedolare, e l'equivoco dello sfitto

L'**IMU** esenta l'abitazione principale (salvo le categorie di pregio A/1, A/8 e A/9) e colpisce tutto il resto con aliquote comunali, sulla base catastale, non sul valore di mercato: un dettaglio che rende l'imposta relativamente più pesante dove i valori di mercato sono bassi, cioè proprio nei mercati deboli dei capitoli precedenti. Per gli immobili **locati**, l'IMU convive col fisco sul canone: la **cedolare secca** del capitolo 6 (21 libero, 10 concordato, con le regole speciali degli affitti brevi) o, dove la cedolare non si applica, l'IRPEF sui redditi fondiari con le sue aliquote marginali.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Sugli immobili **sfitti** vale la pena sciogliere un equivoco diffuso in entrambe le direzioni: di regola l'IMU **sostituisce** l'IRPEF sul reddito figurativo dell'immobile non locato, quindi la casa vuota non paga due volte; ma per gli immobili a disposizione **nello stesso comune** dell'abitazione principale una quota del reddito catastale torna imponibile IRPEF. Il messaggio patrimoniale però non cambia di una virgola: il dormiente resta tassato sul possesso ogni anno, a fronte di reddito zero. Il fisco non crea il problema del capitolo 7, ma lo aggrava con puntualità.

12.3 Comprare e vendere: le imposte d'atto e la plusvalenza

All'**acquisto**, il carico dipende dal venditore. Da **privato**: imposta di registro al **9 per cento**, che scende al **2** con i requisiti prima casa, calcolata, per le abitazioni acquistate da persone fisiche, sul **valore catastale** grazie al meccanismo del prezzo-valore: si dichiara il prezzo pieno, si paga sul catastale, con piena tutela. Dal **costruttore** (entro i termini di legge): IVA al **10 per cento**, o al **4** con i requisiti prima casa, sul prezzo effettivo. Più le ipotecarie e catastali e il notaio: il capitolo 4 aveva stimato in circa il 10 per cento il costo di un giro completo di compravendita, e queste voci ne sono la parte maggiore.

Alla **vendita**, la plusvalenza segue le regole già viste nel capitolo 8: esenzione dopo i cinque anni, per l'abitazione principale e per gli immobili ereditati; sostitutiva al 26 per cento negli altri casi; il decennio di attenzione per gli immobili con Superbonus. Qui basta la sintesi strategica: per la gran parte dei patrimoni familiari, con un minimo di pianificazione dei tempi, **la plusvalenza immobiliare è un'imposta evitabile**, ed è una differenza notevole rispetto agli attivi finanziari, dove il 26 sul guadagno è la regola.

12.4 Il passaggio: la base catastale, lo sconto che pochi capiscono

Qui sta il vantaggio fiscale strutturale del mattone. Nelle **successioni e donazioni**, la base imponibile degli immobili non è il valore di mercato: è il **valore catastale** (la rendita rivalutata moltiplicata per i coefficienti di legge) che per le abitazioni si colloca tipicamente **tra un terzo e la metà** del valore reale, con punte di sconto ancora maggiori dove il catasto è più datato. Sopra questa base già ridotta operano le **franchigie** (un milione di euro per il coniuge e per ciascun figlio, con aliquota del 4 per cento solo sull'eccedenza), e per l'erede con i requisiti le imposte ipotecaria e catastale, normalmente il 2 più 1 per cento sul catastale, scendono a poche centinaia di euro fisse con l'agevolazione **prima casa in successione**.

Il risultato pratico: patrimoni immobiliari familiari anche molto consistenti passano di generazione **con imposte irrisorie o nulle**, dove lo stesso valore in strumenti finanziari (titoli di Stato esclusi, che godono dell'esenzione piena vista nella seconda guida) concorrerebbe per intero alla base imponibile. È un vantaggio reale, che una pianificazione seria usa; con le due avvertenze che questa guida ha già costruito. Primo: lo sconto fiscale **non trasforma un cattivo attivo in un buono**. Il dormiente che passa gratis resta un dormiente, e il capitolo 7 ha fatto i conti di quanto costa tenerlo in vita aspettando il

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

passaggio. Secondo: il vantaggio vive **a regole attuali**. La revisione del catasto è periodicamente evocata proprio perché quelle basi sono datate, e un disegno successorio prudente usa lo sconto di oggi senza fondarsi sull'ipotesi che duri per sempre.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> In successione il fisco pesa gli immobili con una bilancia d'epoca, tarata su valori di decenni fa, e il denaro con la bilancia di precisione. Finché le bilance restano queste, sapere su quale piatto mettere che cosa è metà della pianificazione.

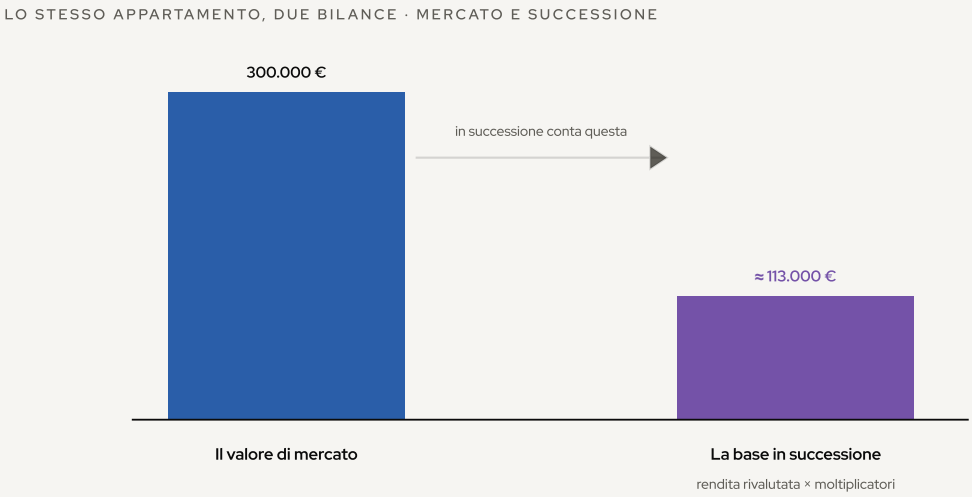


FIGURA 16 Le due bilance: mercato e successione — Esempio con rendita catastale di 900 €

12.5 Un esempio con i numeri (e le novità all'orizzonte)

Il caso: una vedova lascia all'unico figlio un appartamento che il mercato valuta **300.000 euro**, con rendita catastale di 900 euro, più 200.000 euro di strumenti finanziari (non titoli di Stato).

- **Base imponibile dell'immobile**: rendita rivalutata del 5 per cento × il moltiplicatore di legge (120 per le abitazioni ordinarie non prima casa) ≈ **113.400 euro**, poco più di un terzo del valore reale.
- **Asse ereditario ai fini dell'imposta**: 113.400 + 200.000 = 313.400 euro, sotto la franchigia del milione: **imposta di successione zero**.
- **Ipotecaria e catastale**: 3 per cento del valore catastale ≈ 3.400 euro; se per il figlio è prima casa, **400 euro fissi**.
- Bonus finale: se il figlio rivende l'appartamento, la **provenienza ereditaria** lo esenta dalla plusvalenza qualunque sia il prezzo di rivendita (articolo 67 del TUIR): non c'è nessun costo fiscale da confrontare.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Totale del passaggio di mezzo milione di patrimonio: **qualche centinaio di euro** se per il figlio è prima casa, circa 3.400 altrimenti. Sono i numeri che spiegano perché il mattone resta centrale nella trasmissione familiare, e perché la pianificazione, più che eliminarlo, lo **posiziona**. Le regole descritte sono in vigore a settembre 2026; all'orizzonte restano la revisione degli estimi catastali, ciclicamente discussa, e l'attuazione italiana della direttiva sulle case, che sposterà valori più che imposte. La regola di chiusura della collana vale intera: prima di ogni decisione rilevante, verificare che il quadro sia ancora questo.

DA RICORDARE

- Quattro momenti fiscali: possesso (IMU), reddito (cedolare/IRPEF), trasferimenti (registro/IVA, plusvalenze), passaggio (successioni). Il carico è pesante sul possesso improduttivo e generoso sul passaggio.
- Prezzo-valore all'acquisto da privati: si dichiara il prezzo pieno, si paga il registro sul catastale.
- Con pianificazione dei tempi, la plusvalenza immobiliare è quasi sempre evitabile: 5 anni, abitazione principale o provenienza ereditaria (Superbonus a parte).
- In successione l'immobile entra al valore catastale (tipicamente un terzo-metà del mercato) sotto franchigie da un milione: patrimoni interi passano con imposte irrisorie.
- Lo sconto non trasforma un dormiente in un buon attivo, e vive a regole attuali: si usa oggi, senza fondarci il piano per sempre.

Il capitale investito è a rischio: il valore può scendere, così come salire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

13 Le parole **del mattone.**

Le parole del patrimonio immobiliare, in ordine alfabetico e in italiano piano: dal catasto alla nuda proprietà, dalle azioni di riduzione alla cedolare. Come in tutta la collana: quando una parola frena la lettura, la risposta è qui.

13.1 A–C

Affitto figurativo. Il rendimento invisibile della casa in cui si vive: l'affitto che non si paga, circa il 3-4 per cento del valore l'anno, esente per natura.

APE. L'attestato di prestazione energetica: assegna la classe (dalla A4 alla G) e va allegato a vendite e locazioni. Da dato burocratico è diventato dato patrimoniale: il mercato prezza la classe.

Azione di riduzione. Lo strumento con cui un legittimario leso rimette in discussione le donazioni che hanno intaccato la sua quota. Fino al 2025 poteva arrivare al bene anche presso chi lo aveva comprato, ed è la ragione per cui gli immobili donati si vendevano male; dalla legge 182/2025 non più: la riduzione non pregiudica chi ha acquistato, e al legittimario resta un credito in denaro verso chi ha ricevuto la donazione.

Canone concordato. Locazione «3+2» a canone calmierato entro tabelle locali: in cambio, cedolare al 10 per cento e IMU ridotta del 25 per cento.

Catasto. L'inventario pubblico degli immobili, con rendite spesso datate: base di IMU, imposte d'atto col prezzo-valore, successioni e donazioni.

Cedolare secca. L'imposta sostitutiva sui canoni abitativi: 21 per cento (10 sul concordato); per gli affitti brevi, 21 su un immobile e 26 sul secondo; dal terzo si presume impresa.

CIN. Il codice identificativo nazionale obbligatorio per gli affitti brevi.

Comunione ereditaria. La contitolarità per quote che si crea tra gli eredi: ognuno ha una quota di tutto, nessuno decide da solo. La fabbrica delle liti e dei dormienti.

13.2 D–N

Divisione (del testatore, contrattuale, giudiziale). Le tre vie per sciogliere una comunione: decisa in testamento da chi lascia, concordata tra gli eredi, o imposta dal giudice, con anni, spese e spesso l'asta.

Dormiente. Nel lessico di questa guida: l'immobile che non produce reddito né servizio, e costa l'1-2 per cento del valore ogni anno.

EPBD (direttiva «case green»). La direttiva europea del 2024 sulla prestazione energetica degli edifici: traiettorie di riduzione dei consumi verso il 2030-2035, attuazione nazionale in definizione. Il mercato la sta già prezzando.

IMU. L'imposta annua sul possesso: esente l'abitazione principale non di pregio, aliquote comunali sul valore catastale per tutto il resto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Legittima. La quota di eredità che la legge riserva a coniuge e figli, calcolata sui valori alla morte riunendo anche le donazioni fatte in vita.

Nuda proprietà. La proprietà separata dall'usufrutto: si vende il bene conservando il diritto di viverci o affittarlo a vita. Il riparto di valore segue tabelle legate all'età.

13.3 O–P

OMI. L'osservatorio del mercato immobiliare dell'Agenzia delle Entrate: quotazioni semestrali per zona e tipologia, gratuite. Base di partenza delle stime, non un prezzo.

Peso immobiliare. Il rapporto tra immobili netti e patrimonio totale: il numero da cui parte questa guida.

Plusvalenza immobiliare. Il guadagno da vendita: tassabile solo entro 5 anni dall'acquisto (salvo abitazione principale e provenienza ereditaria), con sostitutiva al 26 per cento; regole speciali decennali per gli immobili con Superbonus.

Prezzo-valore. Il meccanismo per cui, comprando abitazioni da privati, l'imposta di registro si calcola sul valore catastale dichiarando comunque il prezzo pieno.

Prima casa (agevolazioni). Registro al 2 per cento (o IVA al 4) con i requisiti di residenza; decadenza se si rivende entro 5 anni senza riacquistare. Esiste anche in successione, con ipocatastali fisse.

13.4 R–V

Rendita catastale. Il reddito figurativo attribuito dal catasto a ogni immobile: rivalutata e moltiplicata per i coefficienti, genera le basi imponibili di IMU, atti e successioni.

Ridimensionamento (downsizing). Vendere la casa grande per una più adatta, liberando la differenza: l'operazione patrimoniale più potente della maturità, da fare al momento giusto e non sotto necessità.

Sfitto (vacancy). I periodi senza inquilino: nella pianificazione prudente, un mese l'anno di media.

Usufrutto. Il diritto di usare un bene e percepirne i frutti, vita natural durante o a termine: il complemento della nuda proprietà. Ordinaria manutenzione e imposte d'uso all'usufruttuario, straordinaria al nudo proprietario.

Valore catastale. La rendita rivalutata per i moltiplicatori di legge: per le abitazioni, tipicamente un terzo-metà del valore di mercato. La base di favore di successioni e donazioni.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Valore di mercato realistico. Nel metodo di questa guida: il prezzo a cui un compratore vero firmerebbe entro sei mesi, non il prezzo richiesto, non quello del 2008, non quello affettivo.

DA RICORDARE

- Le parole del mattone sono poche e stabili: catasto, rendita, quote, usufrutto. Imparate una volta, ogni atto e ogni proposta diventano leggibili.
- Quando la risposta del glossario non basta, fanno fede visure, atti e (per le decisioni grandi) notaio e perizia.
- Nessun glossario sostituisce l'inventario del capitolo 2: è lì che le parole diventano il patrimonio di casa vostra.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

CONGEDO

Il mattone è **solo l'inizio.**

Questa guida finisce qui; le decisioni, no. Gli immobili di famiglia sono, per la maggior parte dei patrimoni italiani, la posta più grande sul tavolo; e proprio per questo meritano ciò che questa guida ha provato a dare: numeri al posto di sensazioni, mestieri al posto di abitudini, e ogni bene al servizio di un progetto che viene prima dei muri.

Se leggendo sono emerse domande sulla tua situazione (quanto pesa davvero il tuo mattone, quale immobile non sta facendo il suo mestiere, come si prepara un passaggio senza conflitti), è il segnale che la parte più utile del lavoro comincia adesso.

Un colloquio riservato, senza impegno, è il modo più semplice per capirlo insieme. I contatti sono nell'ultima pagina.

Massimiliano Silla

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

AVVERTENZE

Da leggere, **prima di decidere.**

Questa guida ha uno scopo esclusivamente educativo e informativo. Non costituisce consulenza in materia di investimenti, raccomandazione personalizzata, sollecitazione al pubblico risparmio né offerta di strumenti finanziari. Le decisioni di investimento vanno prese solo dopo una valutazione della propria situazione personale (obiettivi, orizzonte temporale, capacità di sostenere le perdite), se necessario con l'assistenza di un professionista.

Il capitale investito è a rischio. Il valore di qualsiasi investimento può diminuire così come aumentare; la performance passata non è indicativa di quella futura. Le valutazioni immobiliari sono stime: i valori effettivamente realizzabili dipendono dal mercato locale, dai tempi di vendita e dalle condizioni del singolo bene, e possono differire anche sensibilmente dalle stime. Le decisioni su immobili, donazioni e successioni hanno effetti rilevanti e spesso irreversibili: prima di agire è opportuno un confronto professionale (notaio, fiscalista, consulente).

I dati e le regole citati sono aggiornati a settembre 2026, salvo diversa indicazione. La normativa, in particolare quella fiscale, cambia nel tempo: prima di ogni decisione conviene verificare che il quadro descritto sia ancora attuale. I dati provengono da fonti pubbliche ritenute affidabili (ISTAT, Banca d'Italia, OMI-Agenzia delle Entrate, documenti normativi), che tuttavia non vengono garantite.

Nessun emittente o prodotto specifico viene raccomandato in questa guida; strutture e clausole sono descritte in forma generica. Gli esempi numerici sono ipotetici e servono solo a illustrare i meccanismi descritti. Le fotografie delle pagine di parte provengono da Wikimedia Commons (licenze CC0 e pubblico dominio).

© 2026 Massimiliano Silla. Tutti i diritti riservati. Testi, grafici e impaginazione di questa guida sono opera dell'autore. Ne è benvenuta la condivisione, purché nella versione integrale e invariata, con l'attribuzione a Massimiliano Silla (massimilianosilla.com). Non sono consentiti la modifica, l'estrazione di parti, la rimozione dei riferimenti all'autore né il riuso commerciale senza autorizzazione scritta: info@massimilianosilla.com.

CONTATTI

Parliamo
del tuo patrimonio.

Roma	Viale dell'Arte 25 00144 Italia	T +39 06 9670 1880
Milano	Via San Raffaele 1 20121 Italia	T +39 02 3035 6801
Torino	Corso Valdocco 2 10128 Italia	T +39 011 089 1164
Ginevra	Place de la Fusterie 12 1204 Svizzera	Sede di rappresentanza Su appuntamento

EMAIL
info@massimilianosilla.com

SITO
massimilianosilla.com

LINKEDIN
in/massimiliano-silla

Un primo colloquio riservato, senza impegno,
per capire da dove partire.

Massimiliano Silla · Consulente Finanziario Indipendente CFP®
Delibera OCF n. 2425 del 19/03/2024 · P.IVA 10577390585