

MASSIMILIANO SILLA

MULTI FAMILY OFFICE

La nuda **proprietà.**

Vendere la casa restando a viverci, o comprarla pagando l'attesa: usufrutto, coefficienti, mercato reale e fisco di un contratto antico e attualissimo. Una guida indipendente per chi decide.

CHI VENDE CHI COMPRA LA FAMIGLIA

EDIZIONE · SETTEMBRE 2026

MASSIMILIANOSILLA.COM

PERCHÉ QUESTA GUIDA

Un contratto antico, **spiegato davvero.**

La nuda proprietà è la risposta del diritto a un problema senza tempo: trasformare la casa in capitale senza smettere di abitarla. Chi vende incassa oggi e resta a casa sua per sempre; chi compra paga a sconto e aspetta. In mezzo: tabelle ministeriali che dividono il valore per età, un mercato di nicchia con regole proprie, un contratto destinato a durare decenni, e un uso familiare, la donazione con riserva, che è tra le operazioni notarili più frequenti d'Italia.

Questa guida percorre tutto il tragitto con il metodo della collana: le fondamenta (che cosa può e deve ciascuna parte, come si calcola il prezzo dell'attesa), le due sedie del contratto (perché il lettore può essere chi vende o chi compra, e la guida serve entrambi senza tifare) e l'uso consapevole: i conti su un caso vero, i rischi, le alternative da battere prima di firmare, il fisco con la sua sorpresa più elegante.

È una guida indipendente: non intermedia immobili né prodotti, e quando un'alternativa più semplice batte la nuda proprietà, lo dice. Fornisce le fondamenta: quelle che ogni famiglia dovrebbe avere prima di un atto irreversibile.

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 · LE FONDAMENTA

01 Una casa, due diritti 6

02 L'usufrutto, da vicino 10

03 Il prezzo dell'attesa: le tabelle 13

04 Il mercato, com'è davvero 17

PARTE SECONDA · LE DUE SEDIE

05 Vendere: quando ha senso 21

06 Comprare: l'investimento nell'attesa 24

07 L'atto e le clausole che contano 27

08 La via di famiglia 30

PARTE TERZA · L'USO CONSAPEVOLE

09 I conti, da entrambe le sedie 34

10 I rischi da conoscere 38

11 Le alternative, sulla bilancia 42

12 Il fisco della nuda proprietà 46

13 Glossario essenziale 50

Avvertenze 53

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il prezzo dell'attesa, **in sei numeri.**

2 diritti

La proprietà si divide in usufrutto (il godimento, a vita) e nuda proprietà (la titolarità che aspetta).

≈ **65**%

Quanto vale la nuda proprietà a 75 anni, secondo le tabelle: la finestra classica dell'operazione.

−10/20%

Lo sconto tipico del mercato reale sul teorico tabellare: il prezzo di illiquidità e attesa.

≈ **6**%

Il rendimento annuo del compratore se la consolidazione arriva in dieci anni, ma la durata comanda.

70–80 anni

La finestra d'età in cui vendere ha più senso: incasso sostanzioso, attesa ragionevole.

0 €

Le imposte della consolidazione finale: non è un trasferimento; l'attesa diventa proprietà da sola.

Fonti: tabelle ministeriali (prospetto allegato al D.Lgs. 139/2024, con saggio minimo del 2,5%), OMI-Agenzia delle Entrate, prassi di mercato; normativa a settembre 2026. Valori indicativi. Le valutazioni immobiliari sono stime e i valori realizzabili possono differire.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



PARTE PRIMA · CAPITOLI 1–4

Le **fondamenta.**

Che cosa sono usufrutto e nuda proprietà, che cosa può e deve ciascuna parte, come le tabelle dividono il valore per età, e come il mercato reale tratta quei numeri teorici.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

01 Una casa, **due diritti.**

La proprietà di una casa si può dividere in due: il diritto di viverla e goderne per tutta la vita (l'usufrutto) e la proprietà spogliata di quel godimento, la nuda proprietà. Questo capitolo spiega la scomposizione, perché esiste da duemila anni, e perché oggi interessa due Italie insieme: chi ha la casa ma non il reddito, e chi ha capitale paziente in cerca d'impiego.

1.1 La scomposizione: usufrutto più nuda proprietà

Il diritto italiano (sulla scia di quello romano, che l'aveva già perfezionata) permette di dividere la proprietà piena di un bene in due diritti autonomi. L'**usufrutto**: il diritto di usare il bene e di raccoglierne i frutti (abitarci, oppure affittarlo e incassare i canoni) per tutta la vita (o per un termine stabilito). La **nuda proprietà**: la titolarità del bene privata del suo godimento («nuda», appunto), che ha una sola, potentissima promessa incorporata: quando l'usufrutto si estingue, di regola con la morte dell'usufruttuario, la proprietà **si ricompone da sola**, automaticamente, senza atti né passaggi.

I due diritti, sommati, valgono la proprietà piena: e poiché ciascuno dei due può essere venduto, donato o ereditato separatamente, la scomposizione diventa uno strumento patrimoniale. Un settantacinquenne può vendere la nuda proprietà della sua casa incassando oggi una parte importante del valore **senza cambiare nulla della propria vita**: resta in casa sua, da usufruttuario, fino all'ultimo giorno. Un genitore può donare ai figli la nuda proprietà trattenendo l'usufrutto: trasferisce il domani, si tiene l'oggi. Un investitore paziente può comprare a sconto un immobile di cui entrerà in possesso fra dieci o vent'anni. Tre operazioni diversissime, un solo meccanismo. Ed è il meccanismo che questa guida smonta.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> È la divisione tra l'albero e i suoi frutti: l'usufruttuario tiene i raccolti (tutti, finché vive); il nudo proprietario possiede l'albero e aspetta. Nessuno dei due ha l'albero intero; insieme, sì. E il giorno in cui i raccolti finiscono, l'albero torna intero da solo, senza che nessuno debba firmare niente.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 1 Una proprietà, due diritti — Schema illustrativo

1.2 Chi vende, chi compra: le due Italie che si incontrano

Il mercato della nuda proprietà esiste perché due bisogni opposti si incastrano. Dal lato di chi **vende** c'è l'Italia fotografata dalla guida sorella «Il peso del mattone»: patrimoni concentrati nella casa, pensioni che non bastano al tenore di vita desiderato, longevità che allunga gli anni da finanziare; e nessuna voglia, legittima, di lasciare casa propria. La vendita della nuda proprietà è, per questo profilo, l'operazione che trasforma il mattone in reddito **senza toccarne l'uso**: si incassa una parte del valore oggi, si resta a casa per sempre.

Dal lato di chi **compra** c'è il capitale paziente: chi può investire una somma oggi rinunciando a ogni frutto intermedio, in cambio di uno sconto importante sul valore pieno e di un orizzonte lungo e, va detto subito, **incerto nella durata**. Famiglie che comprano pensando ai figli, investitori che diversificano, e in misura crescente operatori specializzati.

Il punto d'incontro è un mercato di **nicchia ma reale e in crescita**: qualche migliaio di compravendite l'anno in Italia, concentrate nelle grandi città, con Milano e Roma a fare da piazze principali. La nicchia ha conseguenze pratiche che il capitolo 4 misurerà: tempi più lunghi, sconti sul teorico, importanza doppia della perizia. Ma il principio va fissato da subito: non è un espediente esotico; è un contratto antico, tipizzato dal codice civile, con regole chiare su chi paga cosa e diritti solidi da entrambe le parti.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 2 Le due sedie del contratto — Schema illustrativo

1.3 La mappa della guida (e una promessa di equilibrio)

Questa guida ha una particolarità rispetto alle sorelle della collana: il suo lettore può sedere su **due sedie opposte**. Può essere il proprietario che valuta di vendere, o il figlio che lo aiuta a decidere, oppure l'investitore che valuta di comprare. Le due prospettive guardano lo stesso contratto da lati opposti: lo sconto che per uno è rinuncia, per l'altro è rendimento; la longevità che per uno è benedizione, per l'altro è variabile d'incertezza.

Il percorso serve entrambi. La **prima parte** costruisce le fondamenta comuni: che cosa può e deve fare l'usufruttuario, come le tabelle ministeriali dividono il valore tra le due metà, e come il mercato reale tratta quei numeri teorici. La **seconda parte** dà a ciascuna sedia il suo capitolo (quando vendere ha senso, quando comprare ha senso) più i due capitoli che le uniscono: l'atto con le clausole che prevengono le liti, e l'uso della nuda proprietà **dentro la famiglia**, che è in assoluto il più frequente. La **terza parte** chiude con il metodo della collana: i conti completi su un caso vero, i rischi di entrambe le parti, le alternative da mettere sulla bilancia prima di firmare (perché la nuda proprietà è una risposta, non l'unica) e il fisco, dove questo strumento nasconde uno dei vantaggi più eleganti dell'ordinamento: la ricomposizione finale che non paga nulla.

La promessa di equilibrio è il metodo stesso: **nessuna delle due sedie è quella giusta**; esistono operazioni ben costruite e operazioni sbagliate, su entrambi i lati. I numeri, come sempre, decideranno caso per caso.

DA RICORDARE

- La proprietà si divide in due diritti autonomi: l'usufrutto (usare e godere, a vita) e la nuda proprietà (la titolarità che aspetta).
- Alla fine dell'usufrutto la proprietà si ricompone da sola: automaticamente, senza atti. È la promessa incorporata nello strumento.
- Chi vende trasforma la casa in capitale senza lasciarla; chi compra investe a sconto su un orizzonte lungo e incerto nella durata.
- È un mercato di nicchia ma reale, concentrato nelle grandi città: tempi lunghi, perizia indispensabile.
- Questa guida serve entrambe le sedie, senza tifare: operazioni buone e cattive esistono su tutti e due i lati.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

02 Il godimento, **da vicino.**

Tutto il valore della nuda proprietà dipende da che cosa l'usufrutto permette e impone: che cosa può fare l'usufruttuario, che cosa deve mantenere, quando il diritto finisce. Questo capitolo percorre le regole del codice, compresa la divisione delle spese che genera più liti di ogni altra, e il cugino più rigido dell'usufrutto: il diritto di abitazione.

2.1 Che cosa può fare l'usufruttuario

L'usufruttuario ha il godimento pieno del bene, con un solo limite di fondo: **rispettarne la destinazione economica**. Può **abitare** l'immobile, naturalmente; ma può anche **affittarlo e incassare i canoni**, un punto che molti venditori scoprono con sollievo: chi vende la nuda proprietà e più avanti sceglie (o ha bisogno) di trasferirsi, magari vicino ai figli o in una residenza assistita, non perde il valore del proprio diritto: lo trasforma in reddito da locazione. L'usufrutto è, a sua volta, **cedibile** per la sua durata (salvo divieto nel titolo), e le locazioni concluse dall'usufruttuario possono proseguire, entro i limiti di legge, anche oltre l'estinzione.

Il diritto dura di regola **per tutta la vita** dell'usufruttuario (non può superarla) oppure per il **termine** pattuito, e può essere costituito a favore di **due persone congiuntamente**, tipicamente i coniugi, con accrescimento al superstite: la casa resta goduta finché vive l'ultimo dei due (la formula corretta, e da pretendere, in quasi ogni operazione di coppia).

Da distinguere il **diritto di abitazione**: sembra un usufrutto ma è molto più rigido; permette solo di abitare il bene con la propria famiglia, **non di affittarlo** né di cedere il diritto. Costa meno in sede di valutazione proprio perché vale meno; e chi «vende riservandosi l'abitazione» invece dell'usufrutto rinuncia, spesso senza saperlo, alla via d'uscita più preziosa: la trasformazione del proprio diritto in reddito se la vita cambia. La differenza tra le due parole, in un atto, vale decine di migliaia di euro di flessibilità.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

IN PAROLE SEMPLICI

L'usufrutto è un abbonamento a vita al godimento della casa: puoi usarla tu o, se la vita cambia, «girare» l'abbonamento a un inquilino e incassare. Il diritto di abitazione è lo stesso abbonamento ma nominativo e non cedibile: se smetti di usarlo, semplicemente si spegne. Al momento della firma sembrano sinonimi; vent'anni dopo, no.

2.2 Che cosa deve fare: la divisione delle spese

Il codice civile divide gli oneri con una logica semplice: **il godimento paga la gestione, la proprietà paga la struttura**. All'usufruttuario spettano le spese di **ordinaria manutenzione** e amministrazione: la caldaia da revisionare, le tinteggiature, il condominio ordinario, le utenze; e, come vedremo nel capitolo 12, le imposte legate al godimento, IMU in testa. Al nudo proprietario spettano le **riparazioni straordinarie**: le strutture portanti, il tetto, i muri maestri (gli interventi che conservano il bene nella sua sostanza). Con un incastro previsto dal codice: se la straordinaria si rende necessaria per **mancata ordinaria manutenzione**, il conto torna all'usufruttuario; e sulle straordinarie eseguite dal proprietario, l'usufruttuario deve l'**interesse** sulle somme spese, finché dura il suo diritto.

Sulla carta è nitido; nella pratica, la zona grigia è vasta (il rifacimento del bagno datato è conservazione o miglioria? la facciata condominiale deliberata dall'assemblea a chi tocca?), ed è qui che nascono le liti tra usufruttuari e nudi proprietari, specialmente quando non sono parenti. La conseguenza operativa la anticipiamo e il capitolo 7 la svilupperà: **l'atto ben scritto disciplina le spese oltre il codice**, con criteri espliciti, e le operazioni serie fotografano lo stato del bene alla firma, perché ogni discussione futura abbia un punto di partenza documentato.

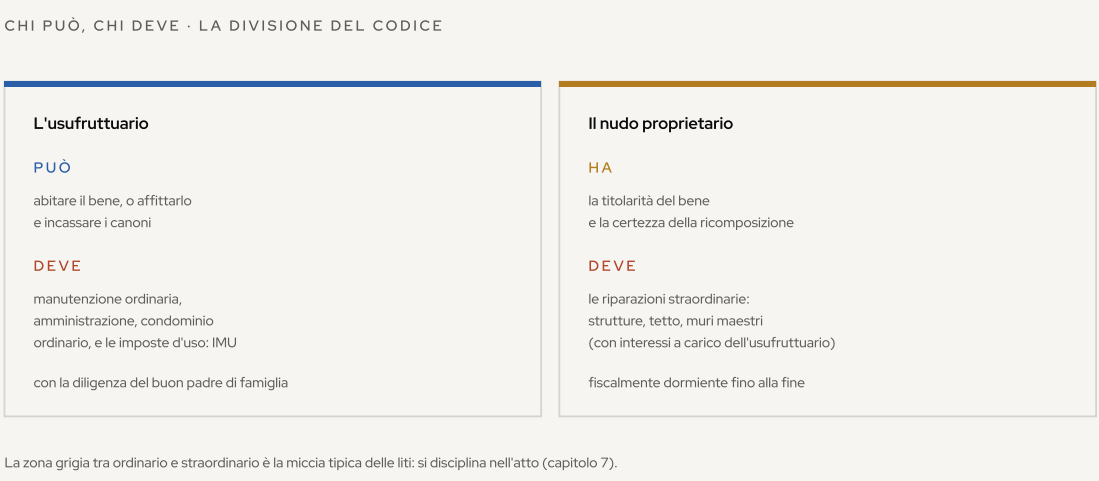


FIGURA 3 Chi può, chi deve — Sintesi delle regole del codice civile

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

2.3 Come finisce: l'estinzione e i suoi casi

L'usufrutto vitalizio si estingue, per definizione, **con la morte dell'usufruttuario**, e nel caso congiuntivo, dell'ultimo dei contitolari. In quell'istante la nuda proprietà si **consolida**: diventa proprietà piena automaticamente, per il solo fatto giuridico, senza rogiti né accettazioni, con il trattamento fiscale sorprendentemente mite che il capitolo 12 racconterà. È il momento per cui il compratore ha pagato e atteso; per gli eredi dell'usufruttuario non c'è nulla da ricevere né da decidere: il diritto non si eredita, si spegne.

Accanto alla via maestra, i casi minori che un contraente informato deve conoscere. L'estinzione per **termine**, nell'usufrutto a tempo (e in quello a favore di società, che non può superare i trent'anni). La **rinuncia** dell'usufruttuario, possibile e talvolta usata negli assetti familiari, con effetti fiscali da maneggiare, perché la rinuncia gratuita è trattata come donazione. La **prescrizione** per non uso ventennale, rara nella pratica. E il caso patologico: l'usufruttuario che **abusa** del bene (lo deteriora, lo lascia perire) può vederselo revocare o vedersi imporre garanzie dal giudice: è la tutela di sistema del nudo proprietario, ultima spiaggia dopo le tutele contrattuali del capitolo 7.

Chiude il capitolo la regola che il lettore porterà in tutte le pagine seguenti: **il valore delle due metà dipende interamente da queste regole** (quanto può incassare chi gode, quanto deve spendere chi aspetta, quando la ricomposizione arriverà). Il prossimo capitolo le traduce in numeri.

DA RICORDARE

- L'usufruttuario può abitare o affittare e incassare: se la vita cambia, il diritto si trasforma in reddito, la flessibilità preziosa dello strumento.
- Il diritto di abitazione non si affitta né si cede: scambiarlo per un usufrutto costa decine di migliaia di euro di flessibilità.
- Per le coppie: usufrutto congiuntivo con accrescimento al superstite, la formula da pretendere.
- Spese: ordinaria e imposte d'uso all'usufruttuario, straordinarie di struttura al nudo proprietario; la zona grigia si disciplina nell'atto, con lo stato del bene fotografato alla firma.
- Alla morte dell'usufruttuario la proprietà si consolida da sola: niente atti, niente eredità del diritto; si spegne.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

03 Il prezzo **dell'attesa.**

Quanto vale l'usufrutto di un settantacinquenne? E la nuda proprietà che gli sta di fronte? La legge risponde con una tabella: coefficienti per età, fissati in un prospetto di legge, che dividono il valore pieno tra le due metà. Questo capitolo spiega il meccanismo, i numeri indicativi e i due avvertimenti che le tabelle non dicono.

3.1 Il meccanismo: età, tasso legale, coefficiente

La logica della tabella è finanziaria prima che giuridica. L'usufrutto è, in sostanza, il diritto di incassare i «frutti» del bene per la vita residua attesa dell'usufruttuario: più anni restano, più il diritto vale; e più la nuda proprietà, che quegli anni deve aspettarli, vale meno. La legge traduce l'idea in una formula: il valore dell'usufrutto si calcola applicando al valore pieno il **tasso legale d'interesse** moltiplicato per un **coefficiente legato all'età** dell'usufruttuario, fissato in un prospetto di legge (oggi l'allegato al decreto legislativo 139/2024) che il Ministero adegua con decreto quando il tasso legale cambia. La nuda proprietà vale, per differenza, il resto.

Ne discendono due proprietà del sistema che conviene capire prima dei numeri. Primo: la ripartizione per età è, in pratica, **una scala fissa**. Il decreto che adegua i coefficienti li ricalcola in proporzione inversa al tasso legale, così che il prodotto non cambi: l'usufrutto di un settantacinquenne vale il 35 per cento del bene oggi come dieci anni fa. Dal 2025, per giunta, la legge fissa un saggio minimo del 2,5 per cento (decreto legislativo 139/2024): con il tasso legale al 2 per cento nel 2025 e all'1,6 nel 2026 i coefficienti sono rimasti quelli del 2024. Rimandare l'atto da dicembre a gennaio non cambia il valore fiscale. Secondo: la tabella è **convenzionale**. Vale per il fisco e come riferimento negoziale, ma non incorpora né lo stato di salute delle persone né le condizioni del singolo mercato: due cose che, come vedremo, il mercato reale invece prezza.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

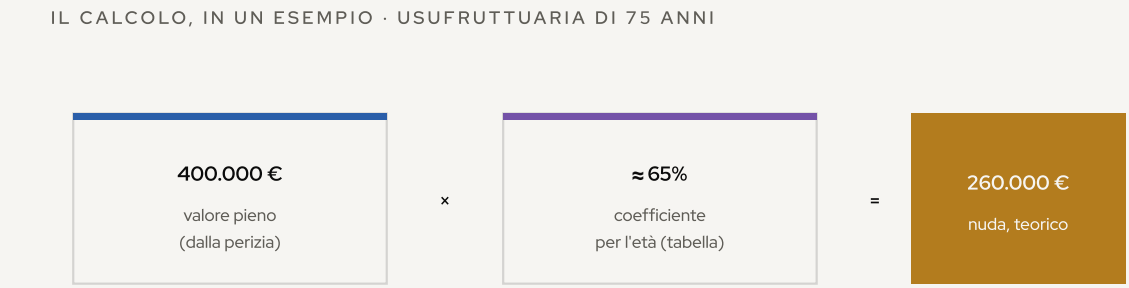


FIGURA 4 Il calcolo, in un esempio — Esempio ipotetico; coefficienti indicativi

3.2 I numeri indicativi, per età

Con il prospetto in vigore (allegato al decreto legislativo 139/2024, saggio del 2,5 per cento), la ripartizione tra usufrutto e nuda proprietà è, per fasce di età, questa:

ETÀ DELL'USUFRUTTUARIO	USUFRUTTO	NUDA PROPRIETÀ
54-56 anni	65%	35%
64-66 anni	50%	50%
70-72 anni	40%	60%
73-75 anni	35%	65%
79-82 anni	25%	75%
83-86 anni	20%	80%
87-92 anni	15%	85%

TABELLA 1 La ripartizione per fasce di età

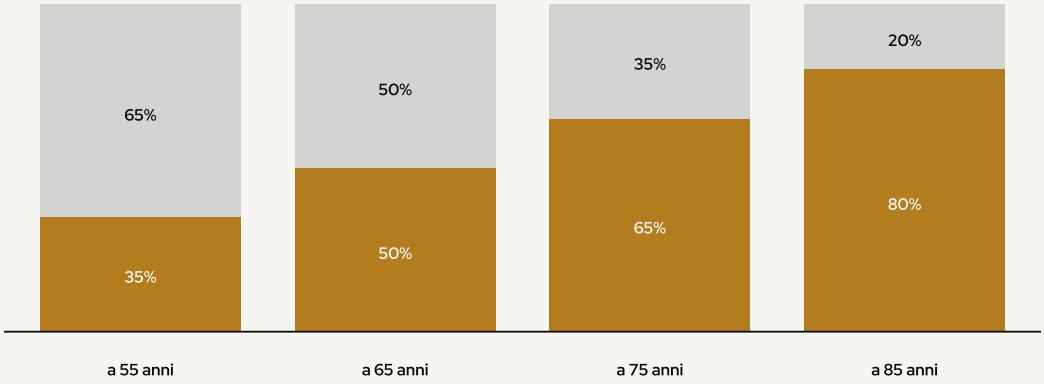
La lettura operativa: su una casa da 400.000 euro, un venditore di 75 anni cede una nuda proprietà che la tabella valuta **260.000 euro**; a 65 anni sarebbero 200.000, a 85 320.000. La forma della curva racconta la strategia: sotto i 65 anni la vendita «costa» molto in valore ceduto, ed è raramente sensata se non per necessità; **tra i 70 e gli 80 anni** sta la finestra classica dell'operazione, dove l'incasso è sostanzioso e l'attesa del compratore ragionevole; oltre gli 85, lo strumento incontra il suo limite pratico (lo sconto residuo è piccolo, e il mercato, per delicatezza e per rischio, si fa rarefatto).

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Per l'**usufrutto congiuntivo** su due vite conta, ai fini della valutazione, la sopravvivenza attesa più lunga: la coppia di settantacinquenni vale, come usufrutto, più del singolo settantacinquenne; e la nuda proprietà corrispondentemente meno. È il prezzo, giusto, della formula più protettiva.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La tabella funziona come il listino dell'usato per gli anni di vita attesa: più chilometri restano da fare all'usufrutto, meno vale la consegna futura. Ma come ogni listino, dà il prezzo di partenza della trattativa, non quello a cui l'affare si chiude.

COME L'ETÀ DIVIDE IL VALORE · USUFRUTTO SOPRA, NUDA PROPRIETÀ SOTTO; VALORI INDICATIVI



Grigio: usufrutto. Ottone: nuda proprietà. La finestra classica dell'operazione sta tra i 70 e gli 80 anni.

FIGURA 5 Come l'età divide il valore — Valori indicativi; prospetto allegato al D.Lgs. 139/2024

3.3 I due avvertimenti che la tabella non dice

Il primo avvertimento: **la tabella non è il mercato**. I coefficienti nascono per calcolare le imposte in modo uniforme, su una speranza di vita media e un tasso convenzionale. Il compratore reale, però, sconta cose che la tabella ignora: l'immobile che non potrà ispezionare né utilizzare per anni, l'incertezza della durata, l'illiquidità del proprio investimento nel frattempo. Per questo (il capitolo 4 lo misurerà) i prezzi effettivi si chiudono di norma **sotto** il teorico tabellare, con distanze che dipendono da città, immobile ed età. Chi vende deve saperlo per non ancorarsi a un numero che nessun compratore pagherà; chi compra, per riconoscere il perimetro dentro cui una trattativa è seria.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il secondo avvertimento: **la tabella è una media, la vita no**. Il coefficiente di un settantacinquenne vale per il settantacinquenne statistico; la persona reale può vivere quindici anni più o meno della media, e l'economia dell'operazione (soprattutto per il compratore, come il capitolo 6 quantificherà) cambia radicalmente con la durata effettiva. Non è un difetto sanabile: è la natura aleatoria del contratto, che nessuna perizia elimina. Le due metà del mercato la gestiscono in modo opposto e ugualmente legittimo: il venditore la ignora (per lui ogni anno in più è semplicemente vita); il compratore la governa con il prezzo, con l'orizzonte e, quando può, con la diversificazione. Su questa asimmetria, che è il cuore economico dello strumento, torneremo a ogni capitolo della seconda parte.

DA RICORDARE

- Usufrutto = valore pieno × saggio (mai sotto il 2,5%) × coefficiente d'età; la nuda proprietà vale il resto. I coefficienti si ricalcolano quando cambia il tasso legale, ma in proporzione inversa: le percentuali per età restano le stesse.
- Ordini di grandezza: a 65 anni la nuda vale il 50%, a 75 il 65%, a 80 il 75%. La finestra classica dell'operazione sta tra i 70 e gli 80 anni.
- Nell'usufrutto congiuntivo conta la vita attesa più lunga: più protezione per la coppia, meno valore per la nuda.
- La tabella non è il mercato: i prezzi reali chiudono di norma sotto il teorico; chi vende non si ancori, chi compra riconosca il perimetro serio.
- La tabella è una media, la vita no: l'alea della durata è la natura del contratto, non un difetto eliminabile.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

04 Il mercato, **com'è davvero.**

Tra la tabella e il rogito c'è un mercato: piccolo, concentrato nelle grandi città, con i suoi sconti, i suoi tempi e i suoi operatori. Questo capitolo lo attraversa senza abbellimenti, perché la buona riuscita di un'operazione di nuda proprietà si gioca più qui, nella qualità dell'incontro tra le parti, che nelle formule dei capitoli precedenti.

4.1 Dimensioni e geografia di una nicchia

Il mercato italiano della nuda proprietà muove **qualche migliaio di compravendite l'anno** (una frazione minima del mercato residenziale) con una geografia nettissima: la gran parte degli scambi si concentra nelle **grandi città**, Milano e Roma in testa, dove si incontrano le due condizioni necessarie: immobili di valore sufficiente a giustificare l'operazione, e una platea di compratori con capitale paziente. Nei centri medi e piccoli il mercato esiste a malapena: l'immobile può valere poco, i compratori sono rari, e i tempi si allungano fino a scoraggiare.

La conseguenza per chi vende è una soglia implicita di **fattibilità**: sotto un certo valore dell'immobile (indicativamente qualche centinaio di migliaia di euro) e fuori dai mercati liquidi, l'operazione rischia di non trovare controparte a prezzi sensati, e le alternative del capitolo 11 tornano in gioco. La conseguenza per chi compra è speculare: la nicchia offre poca scelta in ogni momento dato; chi vuole comprare bene deve poter **aspettare l'occasione giusta**, non forzare la prima disponibile.

4.2 Lo sconto sul teorico, e da dove viene

Il dato più importante per calibrare le attese: i prezzi effettivi delle nude proprietà si chiudono di norma **sotto il valore tabellare**, con sconti che l'esperienza colloca tipicamente tra il **10 e il 20 per cento**, più contenuti per gli immobili di pregio nelle piazze liquide con usufruttuari anziani, più ampi altrove. Le ragioni sono strutturali e vale la pena elencarle, perché sono anche la mappa della trattativa:

- **L'illiquidità al quadrato**: il compratore immobilizza capitale in un attivo, la nuda proprietà, a sua volta difficilissimo da rivendere prima della consolidazione;
- **L'assenza di frutti**: nessun canone, nessun uso, per un periodo indeterminato (tutto il ritorno sta nella consolidazione futura);

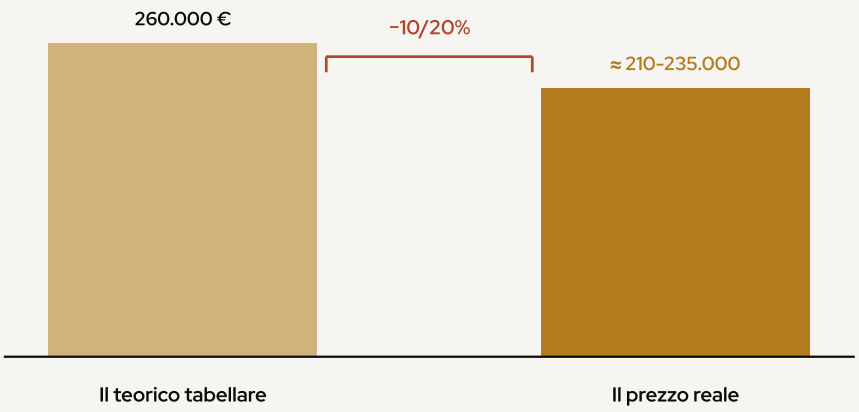
© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

- **L'alea della durata**, già vista, e il rischio-manutenzione: il bene invecchierà per anni sotto la gestione di qualcun altro;
- **La platea ristretta**: pochi compratori per ogni immobile significa, semplicemente, meno concorrenza sul prezzo.

Chi vende deve incorporare lo sconto nelle proprie attese fin dall'inizio: il numero della tabella è il tetto teorico, non la previsione d'incasso. Chi compra deve leggere lo sconto per ciò che è: **la remunerazione dei rischi elencati**, non un regalo, e nemmeno un margine da estremizzare: le offerte aggressive su venditori anziani, oltre il perimetro dell'equità, appartengono alla patologia di questo mercato, non alla sua fisiologia, e un professionista serio le riconosce e le scarta da qualunque lato del tavolo sieda.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Il teorico tabellare sta al prezzo reale come il valore di listino di un'auto sta al prezzo in concessionaria a fine anno: il punto di partenza è quello, ma lo sconto non è un torto; è il prezzo dell'attesa, dell'incertezza e della platea corta. La differenza è che qui lo sconto va capito, non solo strappato.

DAL TEORICO AL PREZZO · LA NUDA DEL CASO DI COLLANA (75 ANNI)



Lo sconto remunera illiquidità, assenza di frutti e alea della durata: non è un regalo, e nemmeno un torto.

FIGURA 6 Dal teorico al prezzo — Esempio ipotetico su prassi di mercato

4.3 Tempi, operatori e le regole dell'incontro

I **tempi**: un'operazione ben prezzata nelle piazze giuste si chiude in alcuni mesi; fuori da lì, l'attesa può superare l'anno, e la fretta, come sempre nell'immobiliare, si paga in prezzo. Chi vende per un bisogno di liquidità **urgente** sta usando lo strumento sbagliato, o al momento sbagliato: la nuda proprietà si vende bene da sereni, come parte di un piano, mai da una condizione di necessità che il compratore percepisce e sconta.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Gli **operatori**: accanto alle agenzie generaliste sono cresciute agenzie e piattaforme specializzate, che portano due cose preziose (una platea di compratori già selezionata e la pratica delle clausole tipiche) e costano le commissioni di sempre. Sul fronte dei compratori istituzionali, fondi e operatori dedicati comprano nude proprietà in blocco nelle grandi città: controparti solide e rapide, tendenzialmente più esigenti sul prezzo. In ogni configurazione, due presidi non sono negoziabili: la **perizia indipendente** sul valore pieno dell'immobile (perché ogni percentuale dei capitoli precedenti si applica a quel numero, e sbagliare la base sbaglia tutto) e il **notaio coinvolto presto**, non alla fine: le clausole del capitolo 7 si negoziano prima, quando la trattativa è aperta, non si subiscono al rogito.

Chiude il capitolo la sintesi delle fondamenta: lo strumento è solido, le tabelle danno il riferimento, il mercato applica il suo sconto motivato. Da qui in avanti, la guida si divide sulle due sedie: il prossimo capitolo siede su quella di chi vende.

DA RICORDARE

- Qualche migliaio di operazioni l'anno, concentrate nelle grandi città: fuori dalle piazze liquide la fattibilità stessa va verificata prima.
- I prezzi reali chiudono il 10-20% sotto il teorico tabellare: è la remunerazione di illiquidità, assenza di frutti e alea, non un regalo né un torto.
- Le offerte aggressive su venditori anziani sono la patologia del mercato: un professionista serio le scarta da qualunque lato del tavolo.
- La nuda proprietà si vende da sereni, dentro un piano: mai da una necessità urgente, che il mercato percepisce e sconta.
- Due presidi non negoziabili: perizia indipendente sul valore pieno e notaio coinvolto presto, con le clausole negoziate prima del rogito.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



II

PARTE SECONDA · CAPITOLI 5–8

Le due **sedie.**

Il contratto visto dai due lati del tavolo: quando vendere ha senso, quando comprare ha senso, le clausole che prevengono le liti, e la via di famiglia, la più percorsa di tutte.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

05 Vendere: **quando ha senso.**

La sedia del venditore è quella di chi ha la casa e cerca il resto: reddito, riserva, serenità. Questo capitolo definisce il profilo per cui l'operazione è disegnata, il momento giusto per farla, e la lista dei passaggi che trasformano una buona idea in una buona operazione, a partire dal test che viene prima di tutto: le alternative.

5.1 Il profilo giusto (e quelli sbagliati)

L'operazione è disegnata per un profilo preciso, che la guida sorella sul mattone ha già incontrato: **patrimonio concentrato nella casa**, reddito corrente insufficiente al tenore di vita desiderato (o al costo dell'assistenza che gli anni chiederanno) e la volontà ferma di **restare nella propria casa**. Per questo profilo, la vendita della nuda proprietà scioglie il nodo che nessun altro strumento scioglie così pulitamente: monetizza l'unico attivo senza toccarne l'uso, senza debiti e senza canoni da pagare.

Il profilo si precisa con tre condizioni al contorno. L'**età giusta**: la finestra 70-80 del capitolo 3, dove l'incasso è sostanzioso; prima, il valore ceduto è troppo caro, e chi ha bisogno di liquidità a 60 anni deve guardare prima le alternative del capitolo 11. L'**orizzonte chiaro sugli eredi**: la casa venduta in nuda proprietà **non sarà nell'eredità**; se il progetto di vita include lasciarla ai figli, l'operazione contraddice il progetto, e serve la conversazione del prossimo paragrafo. E l'**assenza di alternative migliori**: chi ha altri immobili da vendere per intero (i «dormienti» della guida sorella), o liquidità dormiente, o la possibilità di un ridimensionamento gradito, spesso non ha bisogno di toccare la casa in cui vive.

I profili sbagliati, in specchio: chi vende per finanziare **consumi correnti senza un piano** (l'incasso una tantum evapora e la casa non torna); chi vende **sotto urgenza** (capitolo 4); e chi vende **senza aver parlato con i figli** quando i figli sono parte del progetto patrimoniale: non per chiedere permesso (la casa è di chi l'ha costruita) ma perché l'operazione a sorpresa scoperta dopo è, nell'esperienza, una ferita familiare che nessun incasso ripaga. Spesso, peraltro, la conversazione apre la via migliore di tutte: **i figli stessi come compratori**, il tema del capitolo 8.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Vendere la nuda proprietà è come vendere l'orto tenendosi il raccolto a vita: perfetto per chi del raccolto vive e all'orto non vuole rinunciare. Ma chi ha altri campi da vendere interi, o chi coltiva l'orto proprio per lasciarlo ai figli, deve fare prima quei conti, perché questo contratto, una volta firmato, non si ripianta.

5.2 Il ricavato: dal capitale al progetto

L'operazione riuscita non finisce all'incasso: comincia lì. Il ricavato (riprendendo il caso della collana: il settantacinquenne con la casa da 400.000 euro che vende a un realizzo di circa 225.000) deve diventare **reddito e riserva**, con il metodo delle guide sorelle: la **riserva di liquidità** per gli imprevisti, prima di tutto; poi il **portafoglio a scadenze** che integra la pensione (225.000 euro in strumenti prudenti producono, ai rendimenti correnti, 6-7.000 euro netti l'anno senza intaccare il capitale, che restano disponibili per la stagione dell'assistenza); e per gli importi e i requisiti giusti, le vie fiscalmente efficienti già incontrate nella collana.

Ciò che il ricavato **non** deve diventare: il conto corrente che l'inflazione lavora, il prodotto complesso proposto da chi ha saputo dell'incasso, o il prestito informale ai familiari che trasforma un patrimonio in un credito inesigibile. La regola è quella del capitolo sul riequilibrio della guida sorella: **la destinazione si decide prima del rogito**, idealmente con il consulente che ha aiutato a decidere l'operazione stessa, dentro un piano scritto che tenga insieme incasso, spese attese e stagioni della vita che vengono.

5.3 La sequenza operativa del venditore

In ordine, i passaggi di un'operazione ben fatta (ciascuno rimanda al capitolo che lo approfondisce):

- **Il test delle alternative** (capitolo 11): prestito vitalizio ipotecario, vendita piena con ridimensionamento, affitto parziale, vendita di altri attivi. La nuda proprietà vince spesso, ma deve **vincere un confronto**, non essere l'unica opzione considerata.
- **La conversazione familiare**, quando c'è una famiglia nel progetto, inclusa l'ipotesi dei figli compratori (capitolo 8).
- **La perizia indipendente** sul valore pieno, base di ogni percentuale (capitolo 4).
- **Le attese calibrate**: coefficiente d'età sulla perizia, meno lo sconto di mercato (il numero realistico, deciso a mente fredda con il margine di trattativa).
- **L'usufrutto giusto**: vitalizio, congiuntivo col coniuge, mai il diritto di abitazione per risparmio (capitolo 2).
- **Le clausole dell'atto** negoziate presto col notaio (capitolo 7).

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

- **Il piano per il ricavato**, già scritto prima della firma.

Sette passaggi che chiedono qualche mese e qualche migliaio di euro di professionisti, su un'operazione che muove centinaia di migliaia di euro ed è, per costruzione, **irreversibile**. È il miglior rapporto tra costo della diligenza e valore protetto che questa collana abbia mai presentato.



FIGURA 7 La sequenza del venditore — Schema di metodo

DA RICORDARE

- Il profilo giusto: patrimonio concentrato nella casa, reddito da integrare, volontà di restare (nella finestra d'età 70-80).
- La casa venduta non sarà nell'eredità: se il progetto è lasciarla ai figli, l'operazione contraddice il progetto, e la conversazione va fatta prima, non scoperta dopo.
- Spesso la conversazione apre la via migliore: i figli come compratori (capitolo 8).
- Il ricavato si progetta prima del rogito: riserva, portafoglio a scadenze che integra la pensione, mai il conto corrente o il prodotto proposto da chi ha saputo.
- Sette passaggi, qualche mese, qualche migliaio di euro di professionisti: la diligenza più redditizia della collana, su un atto irreversibile.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

06 L'investimento **nell'attesa.**

La sedia del compratore è quella di chi paga oggi per possedere poi: nessun canone, nessun uso, un orizzonte lungo e incerto, in cambio di uno sconto importante. Questo capitolo fa i conti di quell'investimento: da dove viene il rendimento, quanto dipende dalla durata, e per quale tipo di capitale l'operazione ha senso davvero.

6.1 L'anatomia del rendimento

Chi compra una nuda proprietà compra **tre motori di rendimento**, tutti differiti alla consolidazione. Il primo è il **riassorbimento dello sconto**: si paga oggi una frazione del valore pieno (poniamo il 55-60 per cento tra tabella e sconto di mercato) e alla fine dell'usufrutto si possiede il 100: la differenza, spalmata sugli anni di attesa, è il cuore del ritorno. Il secondo è l'**eventuale rivalutazione** dell'immobile nel frattempo, con tutte le cautele sui prezzi reali che la guida sorella sul mattone ha documentato: nelle piazze giuste è un contributo, altrove può essere negativo. Il terzo, per chi compra per uso proprio futuro (la casa per il figlio adolescente, l'abitazione per la propria vecchiaia), è un rendimento **in natura**: essersi assicurati oggi, a sconto, l'immobile che si vorrà domani.

Speculare ai motori, ciò che il compratore **non** avrà: nessun flusso intermedio (il confronto con un BTP o un immobile a reddito parte quindi già in svantaggio sulla liquidità), l'onere delle **spese straordinarie** per tutta l'attesa (capitolo 2), e un attivo, la nuda proprietà stessa, quasi invendibile prima della fine se i piani cambiano. È un investimento **a scadenza incerta, senza cedole, con manutenzione a carico**: la definizione va tenuta davanti, perché è esattamente il contrario del titolo di Stato con cui qualche venditore entusiasta lo paragona.

6.2 Il rendimento e la durata: i numeri che comandano

Il rendimento effettivo dipende in modo dominante da una variabile che nessuno controlla: **quanto durerà l'usufrutto**. I numeri lo mostrano meglio di ogni discorso. Chi compra al 55 per cento del valore pieno (tabella più sconto, usufruttuario sui 75 anni) e vede l'immobile stabile in termini reali ottiene, in termini di rendimento annuo composto:

- consolidazione dopo **8 anni**: circa il **7,8%** l'anno;
- dopo **10 anni**: circa il **6,2%**;

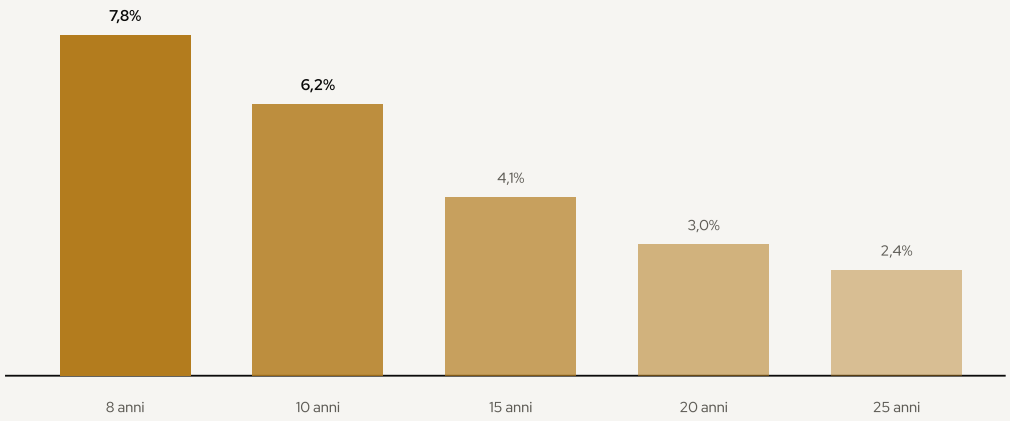
© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

- dopo **15 anni**: circa il **4,1%**;
- dopo **20 anni**: circa il **3,0%**;
- dopo **25 anni**: circa il **2,4%**.

La lettura onesta di questa scala è il cuore del capitolo. Nei percorsi brevi il rendimento è eccellente; in quelli lunghi scivola sotto ciò che un portafoglio ordinario avrebbe reso **senza** illiquidità né spese straordinarie. E poiché la durata è per definizione ignota, il compratore razionale non «prevede»: **prezza lo scenario lungo**. Se i conti reggono anche a vent'anni, l'operazione è robusta; se reggono solo nello scenario medio della tabella, si sta comprando una scommessa sulla statistica. Da qui anche il perimetro etico che il capitolo 4 ha già tracciato: il rendimento del compratore nasce dallo sconto e dal tempo, mai dalla speranza di una durata breve; chi ragiona altrimenti ha sbagliato strumento e, francamente, mestiere.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Comprare una nuda proprietà è come comprare un'obbligazione zero coupon senza data di scadenza stampata: il guadagno sta tutto nella differenza tra prezzo e rimborso, ma il calendario lo decide la vita di un'altra persona. Il compratore saggio fa i conti sulla scadenza lunga: se tornano anche lì, il resto è margine.

IL RENDIMENTO ANNUO COMPOSTO DEL COMPRATORE, PER DURATA · ACQUISTO AL 55% DEL PIENO, VALORE STABILE



La durata comanda: eccellente nei percorsi brevi, sotto l'alternativa semplice in quelli lunghi. Il compratore razionale prezza lo scenario lungo.

FIGURA 8 Il rendimento del compratore, per durata — Esempio ipotetico a fini illustrativi

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

6.3 Per quale capitale ha senso (e per quale no)

Le caratteristiche viste (nessun flusso, scadenza incerta, illiquidità totale, taglio unico e indivisibile) disegnano con precisione il capitale adatto: **denaro genuinamente paziente**, che non servirà in nessuno scenario di vita prevedibile, dentro un patrimonio già fornito di riserva e di reddito; un peso da **componente satellite**, non da pilastro (la concentrazione in un singolo immobile, in un singolo indirizzo, con una singola controparte, è il contrario della diversificazione che la collana predica); e idealmente un **progetto d'uso finale** che dia all'attesa un senso oltre il rendimento: la casa che servirà a un figlio, il ritorno programmato nella città d'origine.

I profili per cui l'acquisto è sbagliato, in specchio: chi cerca **reddito** (qui non ce n'è); chi potrebbe aver bisogno del capitale **prima** (non uscirà se non svendendo); chi compra «per investimento» un'unica nuda proprietà con una parte rilevante del patrimonio (concentrazione più alea: due rischi al prezzo di uno); e chi non ha lo stomaco per un investimento che per anni **non darà alcuna notizia di sé** (niente prezzi, niente cedole, solo l'attesa e le spese straordinarie quando arrivano).

Un'ultima figura merita una riga: il compratore **istituzionale**, i fondi che comprano nude proprietà in blocco. Per loro l'alea della singola vita si media su centinaia di posizioni, e l'operazione diventa attuariale: è la dimostrazione per assurdo del punto di questo capitolo. La diversificazione è ciò che rende razionale l'attesa, e il compratore privato di una singola posizione deve compensarla con prezzo, orizzonte e progetto.

DA RICORDARE

- Tre motori, tutti differiti: riassorbimento dello sconto, eventuale rivalutazione, uso finale. In mezzo: niente flussi, straordinarie a carico, illiquidità totale.
- La durata comanda il rendimento: ~7,8% l'anno se si consolida in 8 anni, ~3% a 20 anni. La scala va conosciuta prima di firmare.
- Il compratore razionale prezza lo scenario lungo: se i conti reggono a vent'anni, l'operazione è robusta; se reggono solo in media, è una scommessa.
- Capitale adatto: paziente, satellite, idealmente con un progetto d'uso finale. Sbagliato: chi cerca reddito, chi può aver bisogno del capitale, chi concentra.
- Il rendimento nasce da sconto e tempo, mai dalla speranza di una durata breve: è il perimetro etico oltre che economico dello strumento.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

07 Le clausole **che contano.**

Un contratto destinato a durare decenni tra persone che non si conoscono merita più cura di una compravendita ordinaria. Questo capitolo passa in rassegna le clausole che prevengono le liti (spese, stato del bene, assicurazione, garanzie) e i presidi contro i due inadempimenti che la pratica conosce: il bene trascurato e le straordinarie non pagate.

7.1 Prima dell'atto: fotografie, verifiche, prezzo

La qualità dell'atto si prepara prima del rogito. Tre passaggi, nell'ordine. Le **verifiche ordinarie** di ogni compravendita (conformità urbanistica e catastale, ipoteche, regolarità condominiale), con un'attenzione in più: le difformità che oggi sembrano veniali andranno sanate, un giorno, da un proprietario che non ha mai abitato il bene. Lo **stato di consistenza**: una descrizione fotografica e documentale delle condizioni dell'immobile alla firma (impianti, finiture, punti deboli), allegata o richiamata nell'atto; il codice prevede l'inventario a spese dell'usufruttuario nei casi classici, ma nella vendita di nuda proprietà la prassi intelligente è concordarlo comunque: è il metro con cui, fra quindici anni, si distinguerà l'usura legittima dall'incuria. E la **perizia sul valore pieno**, già pretesa dal capitolo 4, che qui trova il suo secondo mestiere: fissare nero su bianco la base da cui discendono prezzo e valori fiscali.

Sul **prezzo**, una cautela di forma che è sostanza: il pagamento va documentato con la tracciabilità piena di ogni compravendita (bonifici, mezzi dichiarati in atto), e questo vale **doppiamente** quando le parti sono legate da parentela, per le ragioni, civilistiche prima che fiscali, che il capitolo 8 spiegherà: una vendita tra familiari dal prezzo evanescente è una donazione simulata che non ha detto il suo nome, e i conti tra fratelli, un giorno, la chiameranno con quello.

7.2 Le clausole sulle spese e sulla vita del bene

Il riparto legale delle spese (ordinarie all'usufruttuario, straordinarie al nudo proprietario) lascia le zone grigie viste nel capitolo 2. L'atto ben scritto le restringe con clausole ormai collaudate dalla prassi:

- **Il catalogo delle spese**: un elenco esemplificativo di che cosa le parti considerano ordinario e straordinario (la caldaia, gli infissi, le facciate, l'ascensore condominiale), che non elimina ogni dubbio ma toglie di mezzo i più costosi;

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

- **Le delibere condominiali**: chi partecipa alle assemblee (di regola l'usufruttuario per l'ordinaria, il nudo proprietario per le innovazioni e straordinarie di maggior rilievo) e come ciascuno informa l'altro delle delibere che lo riguardano (il difetto di comunicazione è la miccia tipica);
- **L'assicurazione** del fabbricato, con obbligo di mantenerla e vincolo dell'indennizzo alla ricostruzione: protegge entrambi, e il codice stesso ne disciplina gli effetti;
- **Migliorie e addizioni**: la regola legale (articoli 985 e 986 del codice: per le migliorie che ancora esistono alla fine, un'indennità pari alla minor somma tra quanto speso e l'aumento di valore; per le addizioni, il diritto di toglierle se separabili, altrimenti la stessa indennità) conviene sia richiamata e, se si vuole, precisata nell'atto, perché l'usufruttuario che ristruttura a sue spese deve sapere prima quanto poco potrà essergli dovuto, e quando;
- **Manutenzione programmata**: nei rapporti tra estranei, la clausola che prevede una verifica periodica concordata dello stato del bene (con preavviso e modi rispettosi) dà al nudo proprietario l'unico strumento civile per non scoprire il degrado a consolidazione avvenuta.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> L'atto di nuda proprietà è il regolamento di condominio di un condominio di due persone che durerà vent'anni: tutto ciò che non è scritto verrà discusso quando i rapporti saranno peggiori e la memoria più corta. Scrivere molto quando si è d'accordo è il modo più economico di litigare poco quando non lo si sarà.

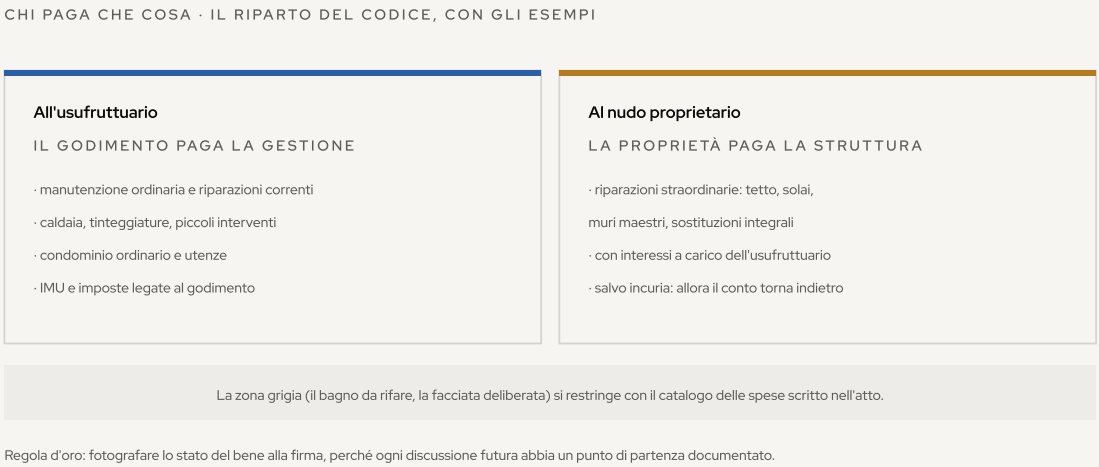


FIGURA 9 Chi paga che cosa — Sintesi delle regole del codice civile

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

7.3 Quando qualcosa va storto: le tutele

I due inadempimenti tipici hanno rimedi diversi, e conoscerli prima aiuta a scrivere l'atto poi. Il **bene trascurato**, l'usufruttuario che non fa l'ordinaria manutenzione o abusa del bene: il codice arma il nudo proprietario di rimedi crescenti, dalla richiesta di garanzie fino, nei casi gravi, alla cessazione dell'usufrutto per abuso pronunciata dal giudice; l'atto può rafforzare la posizione con la clausola di verifica periodica e con garanzie convenzionali. Le **straordinarie non pagate**, il nudo proprietario che non esegue le riparazioni strutturali a suo carico: l'usufruttuario può farle eseguire e ripetere le spese a fine usufrutto, ma la prassi migliore è prevedere in atto tempi di intervento e facoltà di esecuzione sostitutiva con rimborso, perché il tetto che imbarca acqua non aspetta le carte bollate.

Due parole infine sui **terzi**. I creditori del nudo proprietario possono aggredire la sola nuda proprietà: l'usufruttuario è protetto; il suo diritto prevale, e un'eventuale asta trasferirebbe una nuda proprietà, non lo sfratto. Specularmente, i creditori dell'usufruttuario possono colpire l'usufrutto ma non il bene. La separazione dei due diritti, che complica la vita ai contraenti distratti, è anche uno scudo reciproco: ciascuno risponde col suo. È il modo del diritto di dire ciò che questa guida ripete dal primo capitolo: sono **due patrimoni distinti** che condividono un solo bene, e l'atto ben scritto è il confine che li tiene in pace.

DA RICORDARE

- Prima dell'atto: verifiche piene, stato di consistenza fotografato, perizia sul valore. Le sanatorie di domani toccheranno a chi non ha mai abitato il bene.
- Prezzo tracciato con rigore doppio tra parenti: la vendita dal pagamento evanescente è una donazione simulata, e nei conti tra fratelli tornerà come tale.
- Le clausole che pagano: catalogo delle spese, regia delle delibere condominiali, assicurazione vincolata, migliorie disciplinate, verifica periodica civile.
- Bene trascurato e straordinarie non pagate hanno rimedi legali, ma l'atto può renderli rapidi invece che giudiziari.
- I creditori di ciascuno colpiscono solo il suo diritto: la separazione è anche uno scudo reciproco.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

08 La via **di famiglia.**

L'uso più frequente della nuda proprietà non passa dal mercato: resta in casa. Genitori che donano ai figli trattenendo l'usufrutto, figli che comprano la nuda della casa dei genitori: operazioni quotidiane nei rogiti italiani, con vantaggi reali e trappole precise. Questo capitolo le percorre entrambe, con i conti, le presunzioni del fisco e gli equilibri tra fratelli.

8.1 La donazione con riserva d'usufrutto: trasferire il domani, tenersi l'oggi

È l'operazione notarile di famiglia per eccellenza: i genitori **donano ai figli la nuda proprietà** della casa (o di un altro immobile) **riservandosi l'usufrutto**, congiuntivo e con accrescimento se sono in due. L'effetto pratico: nulla cambia nella vita di nessuno (i genitori restano in casa, padroni del godimento, per sempre), ma il domani è già trasferito: alla loro morte l'usufrutto si estingue e i figli si trovano **proprietari pieni automaticamente**, senza successione sul bene, senza atti, senza tempi.

I vantaggi sono sostanziali e il capitolo 12 li quantificherà: la donazione sconta oggi le imposte sul solo **valore della nuda proprietà** (la frazione ridotta del capitolo 3, calcolata per giunta su base catastale) dentro franchigie da un milione per figlio; e la **consolidazione finale non sconta nulla**. A regole attuali, è uno dei percorsi fiscalmente più efficienti dell'intero ordinamento per trasferire un immobile alla generazione successiva.

Le cautele, però, sono le stesse severe della guida sorella sul mattone, e vanno ripetute: la **commerciabilità** non è più un problema, e dal 2025 nemmeno per poco (la legge 182/2025 ha tolto al legittimario la possibilità di arrivare al bene presso chi l'ha comprato: gli resta un credito in denaro verso chi ha ricevuto la donazione); ma la donazione a un solo figlio **rientra nei conti** di legittima alla morte, col suo valore ad allora, ed è la miccia classica delle liti tra fratelli; e l'operazione è **irrevocabile**. Il genitore che dona la nuda proprietà non può ripensarci se i rapporti si guastano, e il diritto trattenuto, per quanto pieno, non è più la proprietà. La regola pratica: la donazione con riserva si fa **dentro un disegno successorio completo** (tutti i figli considerati, compensazioni esplicite, valori scritti), mai come gesto isolato verso il figlio più vicino.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 10 La donazione con riserva, in tre tempi — Schema illustrativo; quadro fiscale a settembre 2026

8.2 I figli compratori: la vendita in famiglia

La variante onerosa (i figli che **comprano** la nuda proprietà dai genitori) risolve un problema diverso: qui i genitori **hanno bisogno del capitale** (il profilo del capitolo 5), e i figli preferiscono che la casa resti in famiglia piuttosto che venderla a terzi. Quando i figli hanno la provvista, l'incastro è elegante: i genitori incassano e restano in casa; i figli comprano a valore di nuda proprietà un bene che altrimenti sarebbe uscito dal patrimonio familiare; il mercato, con i suoi sconti e i suoi tempi, non serve.

Le condizioni perché l'eleganza regga sono tre, tutte imparate nei capitoli precedenti ma qui più delicate perché le parti si vogliono bene. **Prezzo vero e tracciato**: perizia, valori tabellari, bonifici documentati (per gli equilibri familiari prima ancora che per il fisco, come ora vedremo). **Atto completo**: le clausole del capitolo 7 non si saltano perché «tanto siamo in famiglia»; è esattamente in famiglia che le zone grigie sulle spese, fra dieci anni e magari fra cognati, fanno più male. E **fratelli informati**: il figlio che compra a prezzo pieno di tabella non riceve una liberalità, ma se il prezzo è di favore, la differenza è una donazione indiretta che rientrerà nei conti; meglio dichiararlo e compensare subito che lasciarlo scoprire a un perito di tribunale.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La vendita della nuda proprietà ai figli è il modo in cui una famiglia compra da sé stessa il proprio futuro: i genitori trasformano il mattone in reddito senza che la casa esca di casa. Funziona a una condizione: trattarla con la stessa serietà (prezzo, carte, notaio) che si userebbe con un estraneo. Il «tanto siamo in famiglia» è la clausola non scritta che rovina quelle scritte.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

8.3 La presunzione del fisco (e il vero scrutinio)

Sulle vendite tra coniugi e parenti in linea retta la legge di registro (articolo 26) **presume la donazione** solo quando l'atto oneroso pagherebbe meno imposte della donazione: con la franchigia da un milione per figlio, per una nuda proprietà di valore ordinario la vendita paga più della donazione, e la presunzione fiscale, di fatto, non scatta (nell'atto le parti devono comunque dichiarare il rapporto di parentela). Il vero scrutinio è civilistico: una vendita dal prezzo evanescente è una donazione simulata, con collazione e riduzione nei conti tra fratelli, e il fisco può comunque riqualificarla se il prezzo non è mai passato. Si supera con ciò che il capitolo 7 ha già preteso: **pagamento reale, tracciato, proporzionato** e (cautela della prassi) con provvista del compratore **dimostrabile e propria**: il figlio che compra coi soldi appena «prestati» dal genitore venditore sta costruendo la prova della simulazione, non della vendita.

Va detto con chiarezza che questo scrutinio **non rende l'operazione rischiosa**: la rende **documentale**. Le vendite di nuda proprietà in famiglia fatte con perizia, valori corretti e pagamenti veri passano ogni scrutinio; quelle costruite per mascherare una donazione (prezzo simbolico, denaro che torna indietro) vengono riqualificate, con le imposte e le sanzioni del caso, e soprattutto **ereditano i problemi civilistici della donazione** che credevano di evitare: collazione e riduzione, cioè i conti fra eredi. La sintesi del capitolo, valida per entrambe le vie di famiglia: la nuda proprietà è uno strumento magnifico per trasferire tra generazioni, a condizione di scegliere **apertamente** quale delle due strade si sta percorrendo, la donazione o la vendita, e di percorrerla con le carte di quella strada. Le scorciatoie che mescolano le due finiscono nel peggio di entrambe.

DA RICORDARE

- Donazione con riserva d'usufrutto: nulla cambia oggi, il domani è già trasferito; e la consolidazione finale non sconta imposte. Il percorso più efficiente per il passaggio dell'immobile.
- Delle vecchie cautele della donazione ne restano due, e bastano: i conti di legittima tra fratelli e l'irrevocabilità. La commerciabilità l'ha risolta la legge 182/2025. Mai come gesto isolato.
- I figli compratori: i genitori incassano, la casa resta in famiglia, con prezzo vero, atto completo e fratelli informati.
- Tra parenti in linea retta una vendita dal prezzo evanescente è una donazione simulata: pagamento reale, tracciato e provvista propria del compratore.
- Scegliere apertamente la strada (donazione o vendita) e percorrerla con le sue carte: le scorciatoie ibride ereditano il peggio di entrambe.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

III



PARTE TERZA · CAPITOLI 9–13

L'uso **consapevole.**

I conti completi su un caso vero, i rischi di entrambe le parti, le alternative da battere prima di firmare, e il fisco, con la sorpresa elegante della consolidazione. Chiude il glossario.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

09 I conti, da **entrambe le sedie.**

Un solo caso, guardato dai due lati del tavolo: la signora di 75 anni che vende, la famiglia che compra. Questo capitolo mette in fila tutti i numeri dei capitoli precedenti (tabella, sconto, spese, scenari di durata), perché il metodo si impara sui casi, e questo è costruito per essere rifatto con i propri.

9.1 Il caso: chi vende, che cosa incassa, che cosa ne fa

La protagonista: 75 anni, vedova, casa di proprietà in una zona semicentrale di una grande città (**perizia: 400.000 euro**), pensione di 1.600 euro al mese, risparmi modesti, due figli sistemati altrove e d'accordo sull'operazione (la conversazione del capitolo 5 è stata fatta; i figli non intendono comprare in proprio, il capitolo 8 è stato considerato e scartato). Obiettivo: integrare il reddito di 500-700 euro al mese e costituire una riserva per l'assistenza futura, restando in casa.

I conti della vendita: a 75 anni la tabella assegna alla nuda proprietà **il 65 per cento** (260.000 euro teorici). Il mercato della sua città applica sconti nel mezzo della forchetta del capitolo 4: l'operazione si chiude, dopo cinque mesi e una trattativa ordinata, a **225.000 euro** (uno sconto del 13,5 per cento), con usufrutto vitalizio pieno (non abitazione: capitolo 2), atto con le clausole del capitolo 7, spese di perizia, notaio e agenzia specializzata per circa 12.000 euro complessivi.

Il ricavato netto, circa 213.000 euro, segue il piano scritto prima del rogito: **30.000** in riserva liquida; **183.000** in un portafoglio a scadenze prudente che produce circa **6.300 euro netti l'anno** (poco più dei 500 euro al mese cercati), lasciando il capitale intatto e disponibile per la stagione dell'assistenza. La signora ha trasformato metà del valore della sua casa in reddito e sicurezza, **senza cambiare indirizzo, abitudini o padrona di casa: resta lei**.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

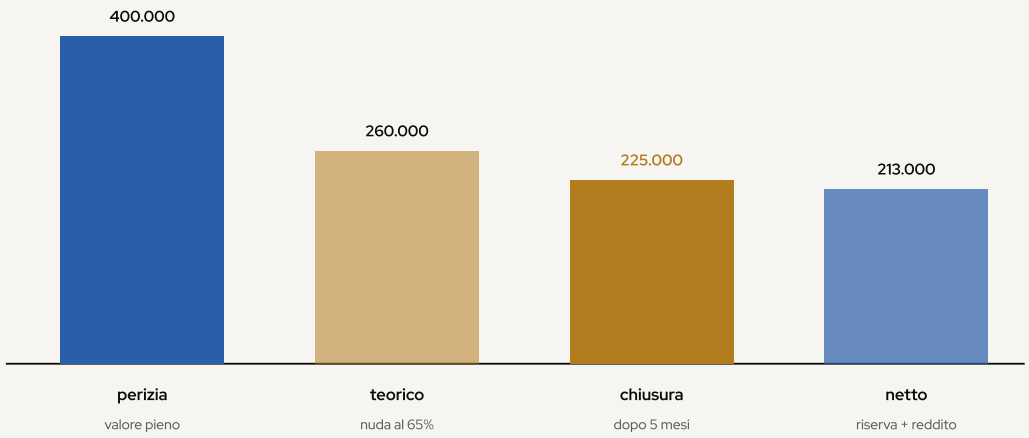


FIGURA 11 Dalla perizia al piano

Caso ricomposto a fini illustrativi

9.2 Lo stesso caso, dalla sedia del compratore

Chi ha comprato: una coppia sui cinquant'anni, patrimonio già equilibrato, capitale genuinamente paziente, e un progetto d'uso (la casa, in prospettiva, per la figlia oggi quindicenne, quando fra dieci o vent'anni metterà su casa propria). Hanno pagato **225.000 euro** (più imposte d'atto sulla base tabellare: capitolo 12) per un bene che vale pieno 400.000: il 56 per cento.

I loro scenari, con l'immobile stabile in termini reali e mettendo in conto **straordinarie prudenziali** per 15.000 euro complessivi lungo l'attesa:

- consolidazione dopo **10 anni** (la signora a 85): rendimento composto **attorno al 5% annuo** (buono, per un investimento senza gestione);
- dopo **15 anni** (a 90): **attorno al 3,5%** (dignitoso, ormai vicino all'alternativa finanziaria semplice);
- dopo **20 anni** (a 95): **attorno al 2,5%**, lo scenario lungo che il capitolo 6 impone di prezzare: i conti reggono, senza brillare.

La coppia ha comprato bene **non** perché lo scenario medio è favorevole, ma perché quello lungo resta accettabile e perché l'uso finale, la casa per la figlia, dà valore anche ai percorsi in cui il rendimento finanziario si assottiglia. È l'operazione robusta del capitolo 6, riconoscibile dai suoi tratti: sconto vero ma non predatorio, orizzonte compatibile, progetto oltre il numero.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

IN PAROLE SEMPLICI

Nei conti ben fatti di una nuda proprietà nessuno «vince»: la signora ha venduto l'attesa a un prezzo giusto, la coppia l'ha comprata a un prezzo giusto, e la differenza tra i loro punti di vista (per una il tempo è vita, per l'altra è rendimento) è esattamente ciò che il contratto scambia. Quando una parte ha «fatto l'affare», di solito l'atto è stato scritto male.

9.3 Il metodo, da portare via

Il caso si smonta in una sequenza che chiunque può rifare con i propri numeri, ed è il riassunto operativo della guida fin qui:

- **Base**: perizia indipendente sul valore pieno (mai le sensazioni, mai gli annunci);
- **Tabella**: coefficiente per l'età (capitolo 3) sulla perizia → il teorico;
- **Mercato**: sconto realistico della propria piazza (capitolo 4) → la forchetta di chiusura attesa;
- **Costi**: perizia, notaio, intermediazione, imposte d'atto → il netto in tasca (venditore) o l'esborso pieno (compratore);
- **Scenari**: per il venditore, il piano del ricavato su riserva e reddito; per il compratore, il rendimento composto a 10, 15 e 20 anni con le straordinarie prudenziali dentro;
- **Verifica finale**: l'operazione regge nello scenario che vi è sfavorevole? Per il venditore: se vivrò trent'anni, il reddito costruito basterà? Per il compratore: se l'attesa sarà lunga, rimpiangerò l'alternativa semplice?

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Se entrambe le risposte sono sì, i numeri hanno fatto il loro mestiere. Restano i rischi che i numeri non catturano, ed è il prossimo capitolo.

DA RICORDARE

- Il caso: 75 anni, perizia 400.000, teorico 260.000, chiusura a 225.000; il ricavato diventa 500 euro al mese di reddito più riserva, restando in casa.
- Dalla sedia opposta: 56% del pieno, con straordinarie prudenziali; ~5% annuo se si consolida in 10 anni, ~2,5% a 20.
- L'operazione robusta si riconosce: sconto non predatorio, scenario lungo accettabile, progetto d'uso oltre il rendimento.
- Nei conti ben fatti nessuno vince: il contratto scambia esattamente la differenza tra i due punti di vista sul tempo.
- Il metodo in sei passi (base, tabella, mercato, costi, scenari, verifica sfavorevole) si rifà con i propri numeri in un pomeriggio.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

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

Ogni contratto lungo ha i suoi modi di andare storto, e questo dura quanto una vita. Questo capitolo mette in fila i rischi delle due sedie (l'irreversibilità e la vita che cambia per chi vende, la durata e il bene lontano per chi compra) con la mappa finale della collana: perché anche qui, l'unico rischio mai remunerato è quello di cui non si sapeva.

10.1 I rischi di chi vende

Il rischio dominante del venditore è uno solo, e va guardato negli occhi: l'**irreversibilità**. La nuda proprietà venduta non si ricompra: non a prezzi sensati, non dallo stesso compratore che ha costruito l'operazione sull'attesa. Chi firma deve avere fatto pace con tre rinunce: il bene **non sarà nell'eredità**; il valore futuro dell'immobile (comprese le rivalutazioni della zona) apparterrà a un altro; e la **flessibilità patrimoniale** della piena proprietà (vendere tutto domani, fare un mutuo sul bene) è spesa oggi.

Il secondo rischio è **la vita che cambia**. Il trasferimento dai figli, la residenza assistita, la non autosufficienza: l'usufrutto ben scelto (vitalizio, non abitazione) para il colpo trasformandosi in canone, ma il canone di un immobile invecchiato può essere inferiore alle attese, e nel frattempo la riserva costruita col ricavato è l'unica vera assicurazione. È il motivo per cui il piano del capitolo 5 mette la riserva **prima** del reddito: chi spende l'incasso in tenore di vita, senza riserva, ha venduto la rete e cammina sul filo.

Il terzo è la **controparte**: un nudo proprietario litigioso o insolvente sulle straordinarie è un compagno di viaggio ventennale sgradevole. Le difese sono note. Le clausole del capitolo 7, la scelta di controparti solide, e la tutela di sistema: il diritto dell'usufruttuario prevale comunque, anche nelle vicende giudiziarie del nudo proprietario. Nessuno può, legittimamente, mettere alla porta un usufruttuario: il rischio è la scomodità, non la casa.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

10.2 I rischi di chi compra

Il compratore ha il rischio speculare e l'ha già incontrato nei numeri: la **durata**. La scala del capitolo 6 non è una curiosità; è la distribuzione dei suoi esiti possibili, e la longevità crescente la sposta strutturalmente verso destra: le tabelle si aggiornano, le vite si allungano, e il compratore che ha prezzato lo scenario medio di ieri scopre di vivere in quello lungo di domani. La difesa è stata detta: **prezzare lo scenario lungo**, e dare all'attesa un progetto che renda accettabile ogni durata.

Il secondo rischio è il **bene lontano**: per dieci o vent'anni l'immobile vivrà sotto la gestione di un'altra persona, che per il codice deve la diligenza del buon padre di famiglia, ma che invecchia insieme al bene, e la manutenzione ordinaria di un ottantenne non è quella di un cinquantenne. Il deterioramento oltre l'usura è il costo nascosto tipico dell'operazione: si para con lo stato di consistenza, la clausola di verifica periodica e l'assicurazione (capitolo 7), e si **prezza comunque**; le straordinarie prudenziali del capitolo 9 esistono per questo.

Il terzo è l'**illiquidità della posizione**: la nuda proprietà comprata è a sua volta quasi invendibile prima della consolidazione; il mercato secondario di nude proprietà «usate» è ancora più sottile di quello primario. Chi compra deve poter dimenticare il capitale: il rischio non è perderlo, è averne bisogno.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> I rischi delle due sedie sono immagini allo specchio: per chi vende il pericolo è che la vita cambi troppo, per chi compra è che non cambi affatto. Ognuno teme il tempo dell'altro, ed è per questo che il contratto, quando è scritto bene, li obbliga a rispettarselo a vicenda.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

10.3 La mappa dei rischi, e chi non dovrebbe firmarla affatto

La tabella della collana, per le due sedie:

RISCHIO	CHI VENDE	CHI COMPRA	LA DIFESA
Irreversibilità	Piena: il bene esce dal patrimonio e dall'eredità	Alta: posizione quasi invendibile prima della fine	Decidere dentro un piano; capitale dimenticabile
Durata della vita	Neutra (ogni anno è vita)	Dominante sul rendimento	Prezzare lo scenario lungo; progetto d'uso
Vita che cambia	RSA, trasferimenti: l'usufrutto si fa canone	—	Usufrutto vitalizio (mai abitazione); riserva
Stato del bene	—	Manutenzione altrui per decenni	Stato di consistenza; verifiche; straordinarie prezzate
Controparte	Straordinarie non pagate; liti	Bene trascurato; liti	Le clausole del capitolo 7; controparti solide
Mercato	Sconto e tempi della nicchia	Rivalutazione non garantita (prezzi reali!)	Perizia; piazze liquide; attese calibrate

TABELLA 2 La mappa dei rischi delle due sedie

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

E la lista di chi **non dovrebbe firmare affatto**, da nessuna delle due sedie: il venditore sotto urgenza o sotto pressione altrui, familiari inclusi; il venditore che non ha capito l'irreversibilità (il test: sa spiegare che cosa *non* potrà più fare?); il compratore che investe capitale non dimenticabile o concentra il patrimonio su una singola attesa; e, su entrambe le sedie, chiunque non abbia fatto il confronto con le alternative. Che è, non a caso, il prossimo capitolo.

DA RICORDARE

- Il rischio dominante del venditore è l'irreversibilità: niente eredità sul bene, niente rivalutazioni future, niente flessibilità. Va guardato prima, non scoperto poi.
- La vita che cambia si para con l'usufrutto vitalizio (che si fa canone) e con la riserva: chi spende l'incasso senza riserva ha venduto la rete.
- Il compratore prezza la durata e il bene lontano: scenario lungo nei conti, straordinarie prudenziali, stato di consistenza e verifiche.
- La posizione del compratore è a sua volta illiquida: il capitale deve poter essere dimenticato.
- Nessuna firma sotto urgenza, sotto pressione, senza capire l'irreversibilità o senza il confronto con le alternative.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

11 Le alternative, **sulla bilancia.**

La nuda proprietà risponde a una domanda («come trasformo la casa in reddito senza lasciarla?») che ha almeno altre tre risposte: il prestito vitalizio ipotecario, la vendita piena con ridimensionamento, l'affitto di ciò che si può affittare. Questo capitolo le mette sulla stessa bilancia, perché la scelta giusta è quella che vince un confronto, non quella che arriva per prima.

11.1 Il prestito vitalizio ipotecario: liquidità senza vendere

L'alternativa più diretta è un prodotto bancario pensato per lo stesso profilo: il **prestito vitalizio ipotecario**. Chi ha più di sessant'anni ottiene un finanziamento garantito da ipoteca sulla casa, **senza rate**: interessi e spese si capitalizzano, e il conto si salda alla fine, di regola dopo la morte, quando gli eredi scelgono se **rimborsare il debito e tenere l'immobile** oppure lasciarlo vendere, incassando l'eventuale eccedenza; per legge, il debito non può comunque superare il ricavato della vendita.

Il confronto con la nuda proprietà è istruttivo perché le differenze sono nette. A favore del prestito: **la proprietà resta**; l'eredità sul bene è ridotta dal debito ma non azzerata, gli eredi conservano la scelta, e le rivalutazioni future restano in famiglia; ed è reversibile: si può estinguere. Contro: gli importi sono **più piccoli** (tipicamente tra il 15 e il 50 per cento del valore secondo l'età, contro il 60-75, a valore teorico, della nuda nella finestra 70-80 anni); gli **interessi capitalizzati** corrono in silenzio e, sui tempi lunghi, l'anatocismo divora il valore residuo: a tassi tipici, il debito **raddoppia in dieci-dodici anni**; e il prodotto ha costi e tassi da negoziare con attenzione bancaria.

La regola di scelta che l'esperienza suggerisce: il prestito vitalizio serve bene i **bisogni parziali e i tempi attesi brevi o medi** (l'integrazione contenuta, l'anziano molto avanti negli anni, la famiglia che vuole conservarsi la scelta finale); la nuda proprietà serve i **bisogni grandi sui tempi lunghi**, dove il montante del prestito diventerebbe insostenibile e la certezza dell'incasso pieno vale la rinuncia all'eredità sul bene.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

IN PAROLE SEMPLICI

Il prestito vitalizio è un contatore che gira: comodo se il viaggio è breve, rovinoso se dura vent'anni. La nuda proprietà è un biglietto a forfait: si paga tutto subito (con l'eredità sul bene), ma il prezzo non cresce più. La scelta, come sempre, dipende da quanto durerà il viaggio: che è proprio ciò che nessuno sa.

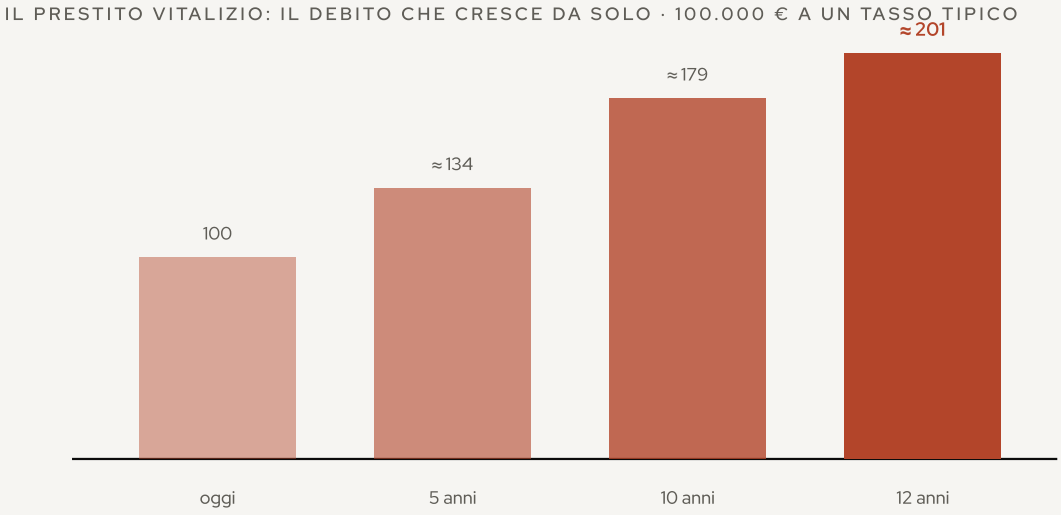


FIGURA 12 Il debito che cresce da solo — Esempio ipotetico a un tasso tipico

11.2 Vendere tutto, affittare una parte: le vie semplici

Prima delle ingegnerie, le due vie che la guida sorella sul mattone ha già esplorato, e che qui vanno pesate contro la nuda proprietà.

La vendita piena con ridimensionamento: si vende al 100 per cento (niente sconti da nuda, mercato pieno e liquido) e si ricompra (o si affitta) l'abitazione adatta agli anni che vengono. È l'alternativa **economicamente più efficiente** quando la casa attuale è sovradimensionata: libera più capitale di qualunque nuda proprietà e adegua l'abitazione alla vita. Il suo prezzo è emotivo e pratico: si cambia casa, ed è esattamente ciò che il profilo del capitolo 5 non vuole. La bilancia è dunque schietta: chi è disposto a trasferirsi quasi sempre **sta meglio col ridimensionamento**; la nuda proprietà è il prezzo che si paga, legittimamente, per non muoversi.

L'affitto parziale: la stanza al lavoratore fuori sede, il piano indipendente, la pertinenza; reddito senza vendere nulla, reversibile in ogni momento. Gli importi sono più piccoli e la convivenza non è per tutti; ma per i bisogni contenuti è la via **meno invasiva** del patrimonio, e va sempre considerata prima delle soluzioni irreversibili. Nella stessa famiglia di idee: la vendita di **altri** attivi (il dormiente della guida sorella) che risolve il bisogno di reddito senza toccare affatto la casa: quando c'è, batte tutto il resto.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

11.3 La bilancia completa

Il confronto in una tabella, per il profilo tipo del capitolo 5, con l'avvertenza che i pesi cambiano con l'età, gli importi e la famiglia:

SOLUZIONE	QUANTO LIBERA	RESTA IN CASA?	EREDITÀ SUL BENE	REVERSIBILE?
Nuda proprietà	Molto (60-75% teorico nella finestra 70-80, meno lo sconto)	Sì, per sempre	No	No
Prestito vitalizio	Poco-medio (15-50%)	Sì	Ridotta dal debito che cresce	Sì, estinguendo
Vendita + ridimensionamento	Massimo (100% meno la nuova casa)	No: si cambia	La nuova casa e il capitale	–
Affitto parziale	Poco, ma continuo	Sì, condividendo	Piena	Sì
Vendita di altri attivi	Dipende dal patrimonio	Sì	Piena sulla casa	–

TABELLA 3 Le alternative a confronto

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Il metodo di lettura è quello della collana: si parte dal **bisogno quantificato** (quanto reddito manca, per quanti anni attesi), si scartano le righe che non lo coprono, e tra quelle che restano vince la **meno invasiva e più reversibile**, con la nuda proprietà che, in questa gerarchia, è deliberatamente l'ultima spiaggia nobile: la soluzione potente da usare quando le semplici non bastano, non la prima proposta da accettare perché qualcuno l'ha portata in salotto. Se il confronto è stato fatto per iscritto e la nuda proprietà lo vince, si firma con serenità: è il caso della signora del capitolo 9. Se non è mai stato fatto, il capitolo 10 ha già detto come si chiama quella firma.

DA RICORDARE

- Prestito vitalizio: proprietà ed eredità conservate ma importi minori e interessi che capitalizzano; il debito raddoppia in 10-12 anni. Bene per bisogni parziali e tempi brevi.
- Chi è disposto a trasferirsi sta quasi sempre meglio col ridimensionamento: la nuda proprietà è il prezzo legittimo del non muoversi.
- Affitto parziale e vendita di altri attivi: le vie reversibili e meno invasive, da considerare sempre prima delle irreversibili.
- Metodo: bisogno quantificato → righe che lo coprono → vince la meno invasiva e più reversibile.
- La nuda proprietà è l'ultima spiaggia nobile: potentissima quando vince il confronto scritto, sbagliata quando arriva per prima in salotto.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

12 Il conto **col fisco.**

Il fisco accompagna questo contratto in tre momenti (l'atto, gli anni dell'usufrutto, la ricomposizione finale) e riserva all'ultimo la sua sorpresa più elegante: la consolidazione non è un trasferimento, e non paga nulla. Questo capitolo percorre i tre momenti con i numeri, e chiude con l'esempio completo della collana.

12.1 L'atto: imposte sulla frazione, col prezzo-valore

Le imposte della compravendita seguono le regole ordinarie dell'immobiliare, con una base ridotta: si tassa **il valore della frazione trasferita**, cioè la nuda proprietà calcolata coi coefficienti del capitolo 3. Comprando da un privato: **imposta di registro al 9 per cento** (o al 2 con i requisiti prima casa, che spettano anche sull'acquisto della sola nuda proprietà, con le regole ordinarie) più le ipocatastali fisse; e per le abitazioni acquistate da persone fisiche vale il **prezzo-valore**: l'imposta si calcola sul **valore catastale ripartito** con gli stessi coefficienti, dichiarando comunque il prezzo pieno pattuito. Il risultato pratico: su una nuda proprietà pagata 225.000 euro, la base imponibile di registro può fermarsi attorno alla frazione catastale (spesso sotto i 100.000), con un'imposta di qualche migliaio di euro.

Chi **vende** guarda invece la plusvalenza, con le regole della guida sorella: esenzione dopo i **cinque anni** di possesso, o per l'abitazione principale, o per la provenienza ereditaria, che coprono la quasi totalità dei venditori tipici del capitolo 5. E chi **dona** con riserva d'usufrutto sconta l'imposta di donazione sulla **sola nuda proprietà a valore catastale ripartito**, dentro le franchigie del milione per figlio: per la gran parte delle famiglie, zero imposta di donazione e sole ipocatastali sulla frazione. Un promemoria di sistema: la donazione consuma la **franchigia donativa**, quella che governa le donazioni successive allo stesso figlio (dal 2025 la franchigia di successione non ne è più intaccata) e la **rinuncia** successiva all'usufrutto è a sua volta trattata come donazione: le mosse di questo scacchiere si pensano in sequenza, non una alla volta.

12.2 Gli anni di mezzo: chi paga che cosa

Durante l'usufrutto, il fisco segue il godimento. L'**IMU** è per legge a carico dell'**usufruttuario**; il nudo proprietario non è soggetto passivo, e per lui l'immobile fiscalmente **non esiste** nemmeno ai fini reddituali: niente IRPEF figurativa, niente quadri dedicati (per il bene in Italia). Se l'usufruttuario abita l'immo-

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

bile come abitazione principale, vale l'esenzione ordinaria; se lo affitta, **i canoni sono suoi** e li tassa lui, con la cedolare secca alle condizioni di sempre. La **TARI** segue chi occupa; le spese si dividono con le regole civilistiche del capitolo 2.

La pulizia di questo assetto è uno dei pregi silenziosi dello strumento: per tutta la durata, il compratore della nuda proprietà è titolare di un attivo **fiscalmente dormiente** (nessuna imposta annua, nessun reddito imputato), il cui unico contatto col fisco saranno le eventuali spese straordinarie (detrazioni edilizie permettendo, secondo le regole del momento) e, un giorno, la consolidazione. Che è il momento migliore di tutti.

12.3 La consolidazione: il trasferimento che non c'è

Alla morte dell'usufruttuario, la nuda proprietà diventa piena **automaticamente**, e il fisco prende atto di un principio tanto semplice quanto prezioso: **non c'è alcun trasferimento**. L'usufrutto non passa agli eredi dell'usufruttuario: si **estingue**; il nudo proprietario non riceve nulla da nessuno: vede espandersi un diritto che era già suo. Di conseguenza: **niente imposta di successione**, niente registro, niente donazione; solo gli adempimenti pratici (la voltura catastale, l'eventuale annotazione) dai costi trascurabili.

È questo il motore fiscale delle operazioni di famiglia del capitolo 8: la donazione della nuda proprietà sconta oggi imposte calcolate sulla **frazione**, a valori **catastali**, dentro **franchigie**; e il completamento dell'opera, quando arriva, non sconta **nulla**. Il valore dell'usufrutto, che nel frattempo può essere una parte cospicua del bene, raggiunge la generazione successiva senza mai transitare per una base imponibile. A regole attuali è un'efficienza pienamente legittima e voluta dal sistema; con l'avvertenza di collana che vale anche qui: le regole possono cambiare, e i disegni costruiti **solo** sul vantaggio fiscale sono i primi a soffrire quando cambiano. Il disegno giusto usa il vantaggio; non si fonda su di esso.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> La consolidazione è l'unico banchetto a cui il fisco non si presenta: non perché dimentichi l'invito, ma perché giuridicamente non c'è nessun passaggio da tassare, solo un diritto che si spegne e un altro che si riespande. È la ricompensa silenziosa di chi ha pagato l'attesa.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM



FIGURA 13 I tre momenti fiscali — Quadro normativo a settembre 2026

12.4 L'esempio completo (e le novità all'orizzonte)

Riprendiamo il caso del capitolo 9 e seguiamolo fino in fondo, dalla sedia del compratore. La coppia paga **225.000 euro** la nuda proprietà (valore pieno 400.000, usufruttuaria di 75 anni). All'atto: prezzo-valore sulla frazione catastale (poniamo una base attorno a 80.000 euro), registro al 9 per cento: **circa 7.200 euro**, più fisse. Per tutti gli anni dell'attesa: **zero imposte annue**; IMU e fisco sui canoni riguardano l'usufruttuaria. Alla consolidazione: **zero** (voltura e spiccioli). Se un giorno la piena proprietà venisse rivenduta: il possesso ai fini della plusvalenza si conta **dall'acquisto della nuda**, quindi esenzione ampiamente maturata; il costo fiscale è il prezzo pagato più gli oneri.

Il totale fiscale dell'intera vicenda, quindici o vent'anni che duri (acquisto, attesa, consolidazione), si esaurisce in **quei 7-8.000 euro iniziali**: pochi punti percentuali, una volta sola, su un'operazione che ha trasferito nel tempo un intero immobile. Accanto, il percorso di famiglia del capitolo 8 fa anche meglio: donazione della nuda in franchigia, ipocatastali sulla frazione catastale, consolidazione gratuita.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Le regole descritte sono quelle in vigore a **settembre 2026**. All'orizzonte, i soliti indiziati della collana: il prospetto dei coefficienti (oggi allegato al decreto legislativo 139/2024, con saggio minimo del 2,5 per cento: un adeguamento al tasso legale ne cambia la forma, non le percentuali per età), la revisione degli estimi catastali periodicamente evocata (che toccherebbe basi imponibili e prezzo-valore) e il cantiere sempre aperto della fiscalità successoria. La regola di chiusura non cambia: **prima di ogni firma rilevante, verificare che il quadro sia ancora questo**, con il notaio e il fiscalista che di queste pagine sono il naturale completamento.

DA RICORDARE

- All'atto si tassa la frazione: registro (9%, o 2% prima casa; spetta anche sulla nuda) col prezzo-valore sul catastale ripartito.
- Durante l'usufrutto il nudo proprietario è fiscalmente dormiente: IMU e canoni riguardano l'usufruttuario.
- La consolidazione non è un trasferimento: niente successione, niente registro, solo voltura. È il motore delle operazioni di famiglia.
- Ai fini della plusvalenza il possesso si conta dall'acquisto della nuda: l'esenzione quinquennale matura durante l'attesa.
- Donazione e rinuncia consumano la franchigia donativa, non quella di successione: le mosse si pensano in sequenza. E il disegno giusto usa il vantaggio fiscale, non si fonda su di esso.

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

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

13 Le parole **della nuda proprietà.**

Le parole della nuda proprietà, in ordine alfabetico e in italiano piano. Sono poche e antiche (molte vengono dritte dal diritto romano) e una volta imparate rendono leggibile ogni atto, ogni tabella e ogni proposta.

13.1 A–C

Abuso dell'usufruttuario. Il deterioramento o il perimento del bene per incuria grave: nei casi seri il giudice può imporre garanzie o dichiarare estinto l'usufrutto. La tutela di ultima istanza del nudo proprietario.

Accrescimento. Nell'usufrutto congiuntivo, il passaggio automatico della quota del contitolare defunto al superstite: la casa resta goduta per intero finché vive l'ultimo dei due.

Coacervo. La riunione delle donazioni fatte dallo stesso donante allo stesso beneficiario, ai fini della franchigia sulle *donazioni* successive (articolo 57): la nuda proprietà donata oggi consuma franchigia donativa per domani. Dal 2025 il coacervo successorio è abrogato: la franchigia di successione non ne risente.

Coefficienti (tabelle ministeriali). I moltiplicatori per età, fissati nel prospetto allegato al decreto legislativo 139/2024 e ricalcolati in proporzione inversa se cambia il tasso legale (saggio mai sotto il 2,5%), che ripartiscono il valore pieno tra usufrutto e nuda proprietà.

Consolidazione. La ricomposizione automatica della proprietà piena all'estinzione dell'usufrutto: senza atti, senza trasferimento, e senza imposte.

> IN PAROLE SEMPLICI
>
> Se una sola voce di questo glossario dovesse restare, è la consolidazione: il momento in cui l'attesa diventa proprietà da sola, senza firme e senza fisco. Tutto lo strumento è costruito attorno a questa parola.

13.2 D–N

Diritto di abitazione. Il diritto di abitare il bene con la propria famiglia: non si cede e non si affitta. Molto più rigido dell'usufrutto, e scambiarli in un atto costa flessibilità preziosa.

Inventario / stato di consistenza. La fotografia documentale delle condizioni del bene alla costituzione dell'usufrutto: il metro con cui distinguere, anni dopo, l'usura legittima dall'incuria.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

Manutenzione ordinaria. Le spese di gestione e conservazione corrente: a carico dell'usufruttuario, insieme alle imposte legate al godimento.

Nuda proprietà. La proprietà privata del godimento: aspetta la consolidazione. Vendibile, donabile, ereditabile, ma quasi illiquida finché l'usufrutto vive.

13.3 P–R

Perizia. La stima professionale del valore pieno dell'immobile: la base di ogni percentuale della materia. Non negoziabile, da nessuna delle due sedie.

Prestito vitalizio ipotecario. Il finanziamento senza rate garantito dalla casa, per gli over 60: interessi capitalizzati, conto saldato dagli eredi o dalla vendita. L'alternativa principale alla nuda proprietà.

Presunzione di liberalità. La regola dell'articolo 26 del testo unico del registro per cui una vendita tra coniugi o parenti in linea retta si presume donazione se pagherebbe meno imposte della donazione: con le franchigie attuali scatta di rado; resta il rischio civilistico della simulazione.

Prezzo-valore. Il meccanismo che calcola le imposte d'atto sul valore catastale (qui: ripartito coi coefficienti) dichiarando il prezzo pieno.

Rinuncia all'usufrutto. L'estinzione volontaria anticipata: fiscalmente trattata come donazione, una mossa da pianificare, non un gesto.

Riparazioni straordinarie. Gli interventi sulle strutture (tetto, muri maestri, sostituzioni integrali): a carico del nudo proprietario, con interessi a carico dell'usufruttuario.

13.4 T–V

Tasso legale. Il tasso d'interesse fissato ogni anno per legge. Entra nella formula dell'usufrutto, ma i coefficienti vengono ricalcolati in proporzione inversa: le percentuali per età non ne risentono, e dal 2025 il saggio usato non può scendere sotto il 2,5%.

Usufrutto. Il diritto di usare il bene e raccoglierne i frutti (abitare o affittare e incassare), rispettandone la destinazione, per la vita o per il termine pattuito.

Voltura. L'aggiornamento catastale che registra la consolidazione: l'unico adempimento, dai costi trascurabili, del giorno in cui l'attesa finisce.

Usufrutto congiuntivo. L'usufrutto costituito a favore di due persone (tipicamente i coniugi) con accrescimento al superstite: la formula corretta delle operazioni di coppia.

Valore tabellare (teorico). Il valore di usufrutto e nuda proprietà secondo i coefficienti: il riferimento fiscale e negoziale, non il prezzo di mercato, che chiude di norma sotto.

DA RICORDARE

- Le parole sono poche e antiche: usufrutto, nuda proprietà, consolidazione; imparate una volta, ogni atto diventa leggibile.
- Quando la risposta del glossario non basta, fanno fede il codice civile, l'atto e (per le decisioni) notaio e fiscalista.
- Nessun glossario sostituisce il metodo del capitolo 9: i conti, da entrambe le sedie, prima di ogni firma.

© 2026 · MASSIMILIANOSILLA.COM

CONGEDO

L'attesa è **solo l'inizio.**

Questa guida finisce qui; le decisioni, no. La nuda proprietà è un contratto che scambia tempo contro capitale, e come ogni scambio importante rende bene solo al servizio di un progetto: il reddito che mancava, la casa che resta in famiglia, l'attesa che ha un senso oltre il numero.

Se leggendo sono emerse domande sulla tua situazione (se vendere conviene a te o piuttosto a chi te l'ha proposto, quanto vale davvero l'attesa nel tuo caso, come si scrive un atto che tenga vent'anni), 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 (tabelle ministeriali, OMI-Agenzia delle Entrate, documenti normativi, prassi di mercato), 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 (licenza CC0; fotografie di Osman Rana, Benjamin Child e Jeremy Thomas).

© 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