

Come le polizze donazione hanno rivitalizzato il mercato immobiliare



La Title Insurance è una polizza assicurativa che tutela acquirenti e finanziatori dai rischi legali legati agli immobili, in particolare in contesti con sistemi catastali meno affidabili. Diffusasi inizialmente negli Stati Uniti, è stata successivamente adottata anche in Europa per risolvere problematiche legate a immobili donati o con titolarità incerta. In Italia, le polizze donazione hanno contribuito a rivitalizzare il mercato degli immobili di provenienza donativa, garantendo le compravendite e facilitando l'accesso al credito. A dieci anni dall'emissione della prima polizza Donazione Sicura in Italia, gli immobili di provenienza donativa circolano liberamente sul mercato, producendo importante valore economico.

REAL ESTATE//INTERMEDIARI FINANZIARI//MERCATO IMMOBILIARE//TITLE INSURANCE



MATTEO VIZZACCARO

Deputy Director of Finance Knowledge Area presso SDA Bocconi School of Management.

La Title Insurance è una soluzione assicurativa pensata per tutelare gli acquirenti di immobili e i finanziatori contro rischi legali legati a trasferimenti di proprietà, diritti di possesso e finanziamenti per l'acquisto, permettendo di risolvere una varietà di problemi che potrebbero altrimenti impedire, rallentare o persino bloccare la conclusione di una trattativa. A seconda della legislazione vigente, i mercati possono richiedere che la Title Insurance copra sia rischi legali conosciuti (ad esempio, se l'immobile in questione è stato oggetto di usucapione in passato, è necessario richiedere una specifica copertura per questo rischio) sia rischi non rilevati in due diligence.

Questo tipo di polizze nasce e trova grande fortuna negli Stati Uniti, dove, a differenza di molti paesi europei, non esiste un sistema di registrazione catastale sofisticato e affidabile, né la figura del

notaio, così come nel nostro ordinamento. Sebbene la legislazione vari in maniera significativa da stato a stato, per ragioni di sintesi è possibile affermare che negli Stati Uniti l'assenza di un sistema catastale equiparabile a quello europeo fa sì che la titolarità dell'immobile venga spesso garantita, almeno in parte, dalle dichiarazioni del venditore (le cosiddette *representations*). Non sorprende, quindi, che già dalla metà degli anni Cinquanta circolassero sul mercato statunitense coperture assicurative a garanzia dell'acquirente. Oggi, le polizze Title rappresentano un elemento imprescindibile in caso di compravendita di immobili e concessione di mutui ipotecari, tanto che i database delle principali assicurazioni del ramo risultano più esaustive dei registri statali o di contea.

Le polizze Title arrivano nel vecchio continente inizialmente per rispondere alle esigenze di paesi dell'Europa orientale (Polonia e Romania *in primis*) dopo il crollo del blocco sovietico. Negli anni Novanta, molti asset confiscati dai governi comunisti nei decenni precedenti furono reimmessi sul mercato, sovente accompagnati da trascrizioni incomplete e una provenienza incerta. In molti casi, le istituzioni statali incontravano difficoltà a vendere questi asset per via delle preoccupazioni degli acquirenti, timorosi di possibili rivendicazioni da parte degli eredi dei proprietari originari. In altri casi, i proprietari tornati in possesso degli immobili non riuscivano a liquidarli a causa di lacune nelle trascrizioni ufficiali. È in questo contesto che le polizze Title iniziano a diffondersi, espandendosi anche all'Europa Occidentale (Francia, Germania, Italia) con lo scopo di assicurare rischi specifici identificati attraverso le due diligence di notai e avvocati. Non sorprende che le prime richieste di Title Insurance in Europa siano arrivate da investitori stranieri, nello specifico statunitensi, desiderosi di mantenere all'estero le stesse policy di acquisto previste nelle transazioni immobiliari domestiche.

Da alcuni anni, anche le necessità del mercato retail hanno contribuito a una diffusione sempre più ampia delle polizze Title, anche nei casi di compravendite tra privati. Un esempio di questa

tendenza è l'esperienza delle Polizze Donazione in Italia, che ben evidenzia la rilevanza di queste soluzioni assicurative. Sorprende a tal riguardo la presenza di un gap bibliografico nella letteratura specialistica sul tema, una lacuna che la partnership tra SDA Bocconi e Aon, società leader nella consulenza per la gestione dei rischi e dei programmi assicurativi, si propone di colmare.

IL MERCATO DEGLI IMMOBILI DONATI

Nel 2014, Aon, recependo un'esigenza degli stakeholder del mercato immobiliare quali banche, notai, reti di agenti, investitori, lanciava in Italia la polizza Lloyd's Donazione Sicura, la prima copertura assicurativa concepita per agevolare la compravendita di immobili di provenienza donativa. A dieci anni di distanza è evidente che le assicurazioni hanno risolto un problema sociale fino ad allora non affrontato in maniera soddisfacente per tutte le parti coinvolte. Per indagare più a fondo il fenomeno, è opportuno quantificarne le dimensioni.

In un contesto sociale in cui l'allungamento della vita media si accompagna alle crescenti difficoltà dei giovani a emanciparsi, il trasferimento di ricchezza intergenerazionale emerge come un nodo cruciale per le famiglie italiane. La donazione di immobili, particolarmente diffusa in Italia, è tra le modalità più comuni di trasmissione patrimoniale. Se da un lato i cittadini italiani hanno storicamente visto nel mattone un investimento sicuro, dall'altro la concentrazione di più immobili intestati allo stesso soggetto comporta significativi svantaggi fiscali (ad esempio, l'IMU sulle seconde case). Per queste e altre ragioni che meriterebbero maggiore spazio di indagine, gli immobili di provenienza donativa rappresentano una fetta importante del mercato immobiliare italiano.

Secondo i dati pubblicati dal Consiglio del Notariato¹, negli ultimi dieci anni il numero di donazioni di beni immobili ha registrato una crescita costante fino al 2020, anno in cui si è verificata una battuta d'arresto a causa della

¹ Dati Statistici notarili: 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022.

pandemia da Covid-19, per poi tornare a salire nel 2021. Nel 2022 e 2023 il numero delle donazioni ha subito una lieve flessione rispetto agli anni precedenti, mantenendosi comunque superiore ai livelli pre-pandemia. Questa tendenza apre un nuovo orizzonte per il mercato immobiliare, in cui, grazie alla protezione garantita dai prodotti assicurativi, è stato possibile superare molti ostacoli connessi alla commercializzazione degli immobili di origine donativa, sbloccando così una fetta importante del mercato immobiliare italiano.

IL NUOVO GOLDEN STANDARD DEL MERCATO IMMOBILIARE

Per superare le storiche difficoltà e incertezze connesse alla compravendita degli immobili donati, a fronte di interventi normativi poco incisivi e al tentativo di applicare prassi non sempre unanimemente ritenute adeguate (come ad esempio la risoluzione della donazione), i programmi assicurativi si sono rapidamente imposti come il golden standard del mercato, garantendo oggettivi vantaggi a tutti i soggetti coinvolti nelle operazioni relative agli immobili donati: dal donatario all'acquirente, dagli eredi legittimari all'istituto bancario che accetta di concedere il mutuo.

Oggi, questa soluzione assicurativa è universalmente riconosciuta come la migliore in termini di completezza delle garanzie offerte, rapidità ed economicità. Essa prevede che, nel caso in cui un legittimario agisca contro il terzo acquirente (ad esempio ai sensi dell'art. 563 c.c., "Azione contro gli aventi causa dai donatari soggetti a riduzione") per ottenere la restituzione dell'immobile o il corrispettivo in denaro della quota di legittima pretesa, l'assicuratore si sostituisca all'assicurato (l'acquirente) nel pagamento dell'importo richiesto dal legittimario. La garanzia viene prestata a fronte del pagamento di un premio esiguo (inferiore a 1.000 euro per l'acquisto di un immobile del valore di 300.000 euro), da versare una tantum a fronte di una durata

indeterminata, vale a dire fino al momento in cui si estingue il diritto di azione da parte di tutti i legittimari, siano essi noti, sconosciuti o sopravvenuti, che potrebbero agire contro l'assicurato.

Questa soluzione consente all'acquirente di mantenere il diritto di proprietà sull'immobile e, di conseguenza, alla banca di mantenere l'ipoteca a garanzia dell'eventuale mutuo. Si tratta di una soluzione fortemente innovativa che, negli ultimi anni, ha contribuito in maniera decisiva all'aumento delle compravendite, azzerando definitivamente i rischi e le incertezze derivanti dalla commercializzazione di immobili donati, senza incidere in alcun modo sui diritti degli eredi sanciti dal Codice civile.

LA COMPRAVENDITA DEGLI IMMOBILI DONATI: ALCUNI NUMERI

Indaghiamo ora una serie di evidenze numeriche che testimoniano come la crescita e il consolidamento delle soluzioni assicurative abbiano determinato lo sviluppo del segmento del mercato immobiliare relativo agli immobili di provenienza donativa. Passando in rassegna i dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) dell'Agenzia delle Entrate e quelli del Consiglio Nazionale del Notariato, e incrociandoli con le informazioni sul settore assicurativo fornite da Aon, emerge non solo l'assenza di un blocco strutturale alla compravendita degli immobili di origine donativa, ma soprattutto l'effetto propulsivo che le assicurazioni hanno avuto sulle transazioni immobiliari.

Stock immobiliare italiano e numero di compravendite
A livello quantitativo, lo stock immobiliare italiano ha seguito, negli ultimi anni, un trend di crescita moderata ma costante. Come testimoniano i dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare², lo stock immobiliare italiano che fa riferimento alle categorie catastali più frequentemente oggetto

² Dati Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) – Statistiche catastali 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022.

di compravendite tra privati (nello specifico la categoria A, che include alloggi e uffici privati, e la categoria C, che comprende attività commerciali o artigianali di proprietà privata) è aumentato di circa 2 milioni nel periodo 2016-2023. In particolare, come evidenziato nella Tabella 1, il numero di abitazioni è passato dai circa 62,5 milioni del 2016 a poco più di 65 milioni nel 2022, per attestarsi appena sotto i 66 milioni nel 2023 (Ministero dell'Economia e delle Finanze, 2023).

Compravendite immobiliari

Focalizzando l'attenzione sui dati connessi alle compravendite di abitazioni³, emerge chiaramente la loro marcata volatilità, strettamente legata alla contingenza economica: in periodi di crisi, ad esempio, si registra una diminuzione degli acquisti di case ma non dello stock totale. Questa dinamica è stata confermata anche nel biennio 2022-2023, segnato da conflitti geopolitici, il ritorno dell'inflazione, l'aumento dei tassi sui mutui e il rincaro dei prezzi dell'energia. Nel 2023, il numero di immobili compravenduti risulta pari a 709.591, con una contrazione del 9,7% rispetto al 2022. Si registra quindi, come accennato in

precedenza, un'inversione del trend di crescita dei volumi transati, in atto dal 2014 e interrotto precedentemente solo dal forte calo del 2020 (-7,7%) indotto dalla crisi pandemica.

Alcuni numeri sulle donazioni immobiliari in Italia

Ogni anno il Consiglio Nazionale del Notariato pubblica uno studio sui dati statistici notarili⁴. All'interno del documento è possibile approfondire il tema delle donazioni. Esaminando il periodo compreso tra il 2016 e il 2022, emerge che in Italia vengono mediamente stipulati 254.279 atti di donazione all'anno. Come è possibile osservare nella Tabella 1, il numero annuale di atti di donazione risulta costante nell'arco di tempo osservato, a eccezione del 2020, in cui si registra un calo dovuto agli effetti dell'emergenza Covid-19, e del grande balzo in avanti del 2021, il cui dato è superiore ai livelli pre-pandemia.

Entrando nel merito delle tipologie di donazioni effettuate tra il 2016 e il 2022⁵, si osserva che, in media, il 75% degli atti di donazione ha riguardato il settore immobiliare (abitazioni e fabbricati), con un valore medio annuale di circa 142.000 euro.

TABELLA 1 STOCK IMMOBILIARE ITALIANO E NUMERO DI COMPRAVENDITE ANNUALI (2014-2023)

Anno	Stock immobiliare italiano	Compravendite abitazioni	N. persone fisiche che donano	N. persone fisiche che donano immobili	Stima polizze totali
2014	62.011.709	421.336	-	-	367
2015	62.279.825	448.893	-	-	2.222
2016	62.552.568	533.741	248.403	134.412	5.556
2017	62.966.899	542.480	241.697	132.366	12.222
2018	63.282.284	578.647	249.429	136.905	16.667
2019	63.571.890	603.541	256.451	143.052	18.222
2020	63.912.350	557.926	224.196	125.255	17.778
2021	64.448.013	748.523	284.972	163.513	22.222
2022	65.010.242	748.486	274.802	157.952	22.822
2023	66.000.000	709.591	-	-	21.100
Media	64.005.855	589.316	254.279	141.922	

3 Dati Osservatorio del Mercato Immobiliare (OMI) – Rapporto immobiliare – Settore residenziale 2017, 2018,3

4 Dati Statistici notarili: 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022.

5 Portale dei Dati statistici notarili 2016- 2022.

In confronto, il valore medio delle donazioni di beni mobili nello stesso periodo si attesta a 47.574 euro.

Un ulteriore elemento da prendere in considerazione in questa analisi preliminare è la durata dei termini di prescrizione concessi ai legittimari per agire qualora una donazione abbia leso i loro diritti. Incrociando e ponderando alcuni dati riguardanti l'età media dei donanti al momento della donazione con l'aspettativa di vita residua, si stima che la prescrizione media dei diritti dei legittimari sia di circa 21 anni.

Rapporto tra stock, immobili donati e assicurazioni

Per prima cosa, bisogna comprendere lo stock di immobili donati presenti in Italia. Come è possibile osservare nella Tabella 1, il numero di donazioni all'anno è pressoché costante e non mostra una variabilità significativa nel tempo. Si può dunque effettuare una stima solida moltiplicando i circa 142.000 immobili a uso abitativo donati in media ogni anno per il tempo medio necessario a prescrivere i diritti dei legittimari (21 anni). Da questo calcolo si può stimare la presenza di poco meno di 3 milioni di immobili di provenienza donativa sul territorio nazionale. Parametrando questo dato al totale degli immobili a uso abitativo in Italia (circa 65 milioni), emerge che circa il 4,6% dello stock immobiliare è costituito da beni di provenienza donativa.

Questa percentuale può essere utilizzata anche per valutare il peso degli immobili donati sulle compravendite. Secondo i dati dell'OMI (Tabella 1), ogni anno vengono compravenduti in media circa 616.000 immobili.

Applicando il rapporto del 4,6% sul numero medio di compravendite annuali si può stimare che, se gli immobili di provenienza donativa fossero effettivamente liberi di circolare sul mercato, si potrebbero ipotizzare ogni anno circa 28.300 operazioni di compravendita di tali immobili (calcolo effettuato sui dati consolidati del 2022).

Un ulteriore elemento di analisi deriva dal numero delle assicurazioni stipulate annualmente per tutelare gli acquirenti di immobili donativi. La Tabella 2 dimostra che dal 2014 l'istituto

assicurativo si è pienamente affermato nel mercato italiano ed è cresciuto a livello esponenziale fino a superare le 22.800 pratiche nel 2022. Tale crescita e il conseguente consolidamento della soluzione assicurativa sono stati determinanti per lo sviluppo della porzione del mercato riguardante gli immobili di provenienza donativa.

Considerando che ogni polizza può coprire più unità immobiliari, è plausibile ritenere che vi sia una corrispondenza quasi diretta tra il numero di polizze sottoscritte e il numero di immobili di origine donativa compravenduti annualmente. Incrociando i dati, emerge che le circa 22.800 polizze assicurative sono sovrapponibili quasi perfettamente alle 28.300 compravendite annue calcolate in precedenza e che rappresentano la quasi totalità del mercato.

TABELLA 2 POLIZZE ASSICURATIVE STIPULATE ALL'ANNO (2014-2023)

Anno	Polizze
2014	367
2015	2.222
2016	5.556
2017	12.222
2018	16.667
2019	18.222
2020	17.778
2021	22.222
2022	22.822
2023	21.100

BANCHE CHE UTILIZZANO LE POLIZZE ASSICURATIVE

L'utilità dello strumento è confermata anche dal numero di istituti bancari che accettano questa tipologia di polizze assicurative come strumento a garanzia della concessione del mutuo per l'acquisto di un immobile di provenienza donativa. Solo nell'ultimo anno, le polizze assicurative sono state utilizzate dalla quasi totalità degli istituti di credito per concedere un mutuo.

FISCALITÀ

Calcolare con esattezza la portata fiscale dello sblocco del mercato connesso agli immobili donati è estremamente complesso, dal momento che gli stakeholders interessati sono molteplici. Senza pretesa di completezza, e al solo fine di ipotizzare un ordine di grandezza, possiamo sostenere che:

- negli ultimi tre anni sono state intermedie poco più di 66.000 polizze Donazione;
- con un prezzo medio degli immobili in Italia pari a 140.000 euro, il valore totale degli immobili compravenduti grazie a queste polizze negli ultimi tre anni ammonta a 9,24 miliardi di euro;
- nel 60% dei casi le compravendite avvengono con mutuo ipotecario. Supponendo un Loan-to-Value (LTV) medio dell'80%, le banche hanno erogato almeno 4,4 miliardi di euro di credito nel triennio 2021-2023;
- il premio medio di una polizza donazione si aggira intorno ai 1.000 euro. Con un'aliquota fiscale del 21,25%, i soli assicuratori hanno versato allo Stato oltre 14 milioni di euro in imposte nel triennio. A questa somma vanno aggiunti circa 6 milioni di euro versati in IRES dagli intermediari assicurativi;
- considerando che 9,24 miliardi di euro di immobili sono stati compravenduti nel triennio tramite agenti immobiliari, e ipotizzando una commissione media del 4%, si stimano quasi 37 milioni di euro di provvigioni guadagnate dagli agenti immobiliari da tassare;

- a questo vanno aggiunti gli onorari notarili, che potrebbero facilmente superare i 300 milioni di euro, ai quali vanno sommate le relative tasse pagate dai notai.

Quali sono i punti di discussione ancora aperti? Circa l'81% degli immobili di provenienza donativa circola oggi grazie alle polizze assicurative, che si sono affermate come la soluzione più gradita dagli operatori del settore. Questo strumento ha trovato ampio e positivo riscontro nel mercato poiché risponde, in modo flessibile e poco oneroso, alle esigenze di tutte le parti in causa (venditore, acquirente, legittimari e terzi aventi causa).

Rimane tuttavia un'incognita rispetto a quelle circa 4.500 operazioni annuali, stimate nel precedente forecast, che non risultano coperte da polizze assicurative. Si deve quindi dedurre che sussista un problema di non commerciabilità per questa parte del mercato? L'analisi suggerisce una risposta negativa. Premettendo che le compagnie assicurative sarebbero ben liete di ampliare la copertura al 100% dello stock, esistono delle alternative per ovviare al (o convivere con il) rischio connesso all'acquisto di un immobile di provenienza donativa, tra cui:

- risoluzione della donazione per mutuo dissenso: questa procedura, che annulla la donazione, è disponibile ma poco utilizzata per via della mancanza di una dottrina consolidata e dei costi spesso decisamente superiori rispetto alla soluzione assicurativa;

TABELLA 3 CAMPIONE DI ALCUNE BANCHE CHE HANNO EROGATO MUTUI PER L'ACQUISTO DI IMMOBILI DI PROVENIENZA DONATIVA GARANTITI DA UNA POLIZZA DONAZIONE

Intesa San Paolo	Bcc Roma	Banca Centro Lazio	Bcc Imolese e Ravennate
Unicredit	Ubi Banca	Banca Credito Valtellinese	Banca Mediolanum
Bper Banca	Banca di Caraglio	Banca di Cambiano	Banca Veronese Banca Pop. di Sondrio
Monte dei Paschi di Siena	Banca Widiba	Banca Popolare del Frusinate	Banca Passadore
Banca nazionale del lavoro	Banca Alta Toscana	Medioinsurance	Banca Prealpi Sabiagio
Banca Popolare di Bari Banco Pop.	Credit Agricole	Cassa Padana Banca Alpi Marittime	Banca Pop. Sant'Angelo
Puglia e Basilicata	Centroveneto Bassano Banca	Volksbank	Carige
Banco Bpm - Webank Credem	Banca del Piemonte	Banca Pop. Ragusa	Banco di Sardegna

- costituzione di un'ipoteca su un altro immobile: sebbene rappresenti una soluzione pratica, può comportare potenziali perdite economiche per il terzo acquirente, riducendo l'attrattiva di quest'opzione;
- assenza di tutele in transazioni tra privati senza mutuo: in alcuni casi, quando l'acquisto tra privati non richiede un finanziamento, le parti possono decidere di non adottare alcuna misura di protezione;
- scarsa conoscenza dei vantaggi assicurativi: una parte del mercato potrebbe non essere pienamente informata sulle opportunità offerte dallo strumento assicurativo, limitandone l'adozione su scala ampia.

In particolare, per quanto riguarda quest'ultimo punto, potrebbe essere utile promuovere delle azioni specifiche per migliorare le modalità di informazione e sensibilizzazione in merito al supporto che lo strumento assicurativo garantisce agli attori che compravendono un immobile di provenienza donativa.

CONSIDERAZIONI FINALI

Questo caso è un esempio emblematico di come l'imprenditoria privata possa offrire soluzioni efficaci a un problema sociale, contribuendo a rilanciare un settore economico altrimenti stagnante. La prudenza del legislatore è peraltro comprensibile, poiché intervenire sull'attuale impianto successorio potrebbe comportare gravi squilibri nel tessuto sociale. L'istituto della legittima, una norma fondamentale del diritto ereditario italiano, serve proprio a preservare e trasferire la ricchezza familiare, evitando che il patrimonio venga disperso. In questo contesto, lo strumento assicurativo assume un valore ancora più apprezzabile: da un lato, consente agli immobili di provenienza donativa di circolare liberamente sul mercato a fronte di un pagamento quasi trascurabile; dall'altro, conferisce la necessaria flessibilità a un impianto normativo che tutela la conservazione

della ricchezza familiare.

A dieci anni dall'emissione della prima polizza Title in Italia, gli immobili di provenienza donativa circolano liberamente sul mercato, producendo ricchezza. Inoltre, grazie alla soluzione assicurativa, i diritti dei legittimi restano intatti. Quest'ultimo, forse, è l'aspetto più interessante: senza cambiare la normativa vigente e senza intaccare i diritti di nessuno, si è riusciti a dare un nuovo impulso a un settore che stagnava da anni.

MANAGERIAL IMPACT FACTOR

- **Gestione del rischio e protezione dell'investimento:** le Title Insurance offrono un meccanismo di protezione contro i rischi legali legati agli immobili, in particolare in contesti con titolarità incerta o controversa;
- **integrazione nelle operazioni bancarie:** le polizze Title sono accettate da numerosi istituti bancari come garanzia per i mutui, consentendo alle banche di operare in modo più sicuro e favorendo l'accesso al credito per l'acquisto di immobili di provenienza donativa;
- **espansione e innovazione del mercato immobiliare:** l'introduzione delle polizze

Title ha contribuito a sbloccare segmenti di mercato precedentemente considerati problematici, come gli immobili di provenienza donativa;

- **miglioramento della liquidità del mercato immobiliare:** le polizze assicurative per immobili donati hanno facilitato transazioni che altrimenti sarebbero rimaste bloccate a causa di incertezze legali;
- **implicazioni fiscali e guadagni per gli stakeholder:** la diffusione delle polizze Title crea nuove opportunità di reddito e rafforza il flusso economico legato alla compravendita di immobili.



RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Ministero dell'Economia e delle Finanze (2023). *Gli immobili in Italia 2023. Ricchezza, reddito e fiscalità immobiliare*, [finanze.gov.it](https://www.finanze.gov.it).

Sgambato, E. (2017). "Il 15% del mercato sono case donate.", *Il Sole 24 Ore*, luglio, [ilssole24ore.com](https://www.ilssole24ore.com).