

Quando il patrimonio divide: affrontare per tempo il passaggio degli immobili in famiglia

Il Dott. Emanuele Barbera, presidente del Gruppo Sarpi Immobiliare, racconta perché è fondamentale pianificare per tempo la trasmissione degli immobili familiari, evitando conflitti tra eredi e valorizzando al meglio il patrimonio.

Dottor Barbera, perché avete scelto di affrontare il tema del passaggio generazionale del patrimonio immobiliare?

Perché si tratta di una questione molto sentita da tante famiglie italiane. In Italia, una parte consistente della ricchezza privata è rappresentata da immobili accumulati nel tempo, ma che spesso non producono rendita e sono difficili da trasmettere in modo equilibrato.

Cosa intende con “non producono rendita”?

Secondo una nostra indagine condotta sui multiproprietari nelle dieci principali città italiane, oltre il 30% del patrimonio immobiliare è composto da immobili vuoti, che generano solo costi e nessun reddito.

Perché accade questo?

Parliamo di patrimoni costruiti da una generazione oggi ottantenne, che vengono trasferiti a figli sessantenni senza un vero piano. Spesso gli immobili non sono suddivisi né attribuiti secondo criteri equi. Le differenze di valore tra le proprietà generano attriti familiari e chi eredita si trova con beni difficili da gestire e onerosi da mantenere.

Questa situazione si verifica anche con patrimoni modesti?

Sì, anche se in questi casi le discussioni sono spesso legate a vecchi dissapori familiari. Di solito si risolvono con la vendita dell'unico appartamento. Ma quando ci sono più immobili abitati da figli o nipoti, le posizioni si complicano: i diritti di legge si scontrano con le volontà dei genitori, espresse o presunte. Inoltre, chi eredita deve affrontare da un giorno all'altro tutte le spese che prima sostenevano i genitori.



Cosa intendete esattamente per “patrimonio immobiliare”?

Se si tratta di uno o due appartamenti, il nostro intervento è una valutazione equa e, se richiesto, la gestione della vendita. Ma con patrimoni composti da molte unità la questione è più complessa: bisogna valutare ogni immobile, ma anche comprendere le dinamiche familiari che ne regolano l'uso e, soprattutto, capire cosa vogliono farne gli eredi.

Operate su tutto il territorio nazionale?

Sì, offriamo una prima consulenza in tutta Italia, anche grazie all'esperienza maturata con fondi e banche. Tuttavia, dato l'alto numero di richieste, in questa fase ci concentriamo principalmente sul Nord Italia.

Quali sono i principali problemi che riscontrate?

Il primo è il silenzio dei genitori, che evitano l'argomento per

timore del confronto o perché sanno di aver fatto scelte non del tutto eque. Il secondo riguarda la gestione dei beni indivisibili: ci sono immobili troppo grandi o difficili da usare in condivisione che è meglio vendere in vita. Il terzo tema è quello della rendita: per anni alcuni genitori hanno garantito un supporto economico ai figli attraverso gli immobili. Quando questo viene a mancare, bisogna intervenire su quegli asset per trasformarli in una fonte di reddito stabile.

È facile dialogare con genitori, figli e nipoti?

È uno degli aspetti più delicati. Bisogna essere prima di tutto buoni consiglieri, superare la logica del venditore e diventare un vero consulente di famiglia. Conosciamo a fondo le dinamiche interne e spesso diventiamo un punto di riferimento stabile. In alcuni casi veniamo persino indicati nei testamenti per gestire le future divisioni o vendite.



*Dott. Emanuele Barbera,
Presidente del Gruppo Sarpi Immobiliare*

Chi sono i vostri clienti?

Arrivano spesso attraverso i loro consulenti di fiducia: private banker, avvocati, commercialisti. Noi ci occupiamo esclusivamente della componente immobiliare, affiancando questi professionisti con un approccio tecnico ma anche umano.

Quanto costa il vostro servizio?

La prima valutazione del patrimonio è gratuita. Solo dopo, insieme alla famiglia e ai consulenti, si definisce una strategia. Il compenso viene applicato solo nel caso si proceda con una vendita o una trasformazione immobiliare, secondo una percentuale concordata.

Accettate tutti gli incarichi?

No. Parliamo con tutti, ma selezioniamo con attenzione gli incarichi. Per noi la qualità e il risultato contano più della quantità. Questo servizio lo offriamo perché conosciamo bene la complessità del passaggio generazionale, anche per esperienza diretta: siamo alla terza generazione e sappiamo quanto sia importante affrontare per tempo questi temi. Quando non lo si fa, i problemi emergono nel momento più delicato: quello della vendita.

CONTATTACI

☎ 02 76 000069  www.grupposg.it
✉ direzionegrupposarpi@gmail.com

 **Sarpi®**
Dal 1956 La Tua Guida Immobiliare

 **FIDES REAL ESTATE**

 **CBS**
REAL ESTATE SERVICES