

DIVISIONE BONARIA DEL PATRIMONIO IMMOBILIARE

Cesare FURBATTO – agente immobiliare

Quando la parte preponderante del patrimonio ereditario è costituita da immobili, ci si rivolge anche agli agenti immobiliari per tentare una divisione bonaria; tentare, perché non sempre è questione di valutazione o di individuazione dei lotti.

Infatti, se la prima attività tecnica è quella di stimare il valore commerciale di ogni singolo immobile, la prima attività umana è quella di ascoltare i coeredi per far incontrare i rispettivi desideri, quando è possibile: purtroppo, in alcuni casi gli ostacoli ad una divisione bonaria sono personali e non si confidano all'agente immobiliare.

Accade che si rivolgano all'agente immobiliare tutti gli eredi di comune accordo e, in questo caso, la stima del valore degli immobili e la formazione dei lotti risulta più agevole. Se l'immobile è uno soltanto e si decide di metterlo in vendita, l'apporto dell'agente immobiliare è facilmente risolutivo, mentre richiede più dedizione nel caso in cui uno dei coeredi decida di acquistarlo: infatti, mentre nel primo caso il prezzo effettivo è dettato dal mercato immobiliare, nel secondo caso il prezzo dev'essere deciso di comune accordo tra i coeredi e, allora, è fondamentale la professionalità dell'agente nel giustificare la quantificazione del prezzo, in modo che chi cede la propria quota sia certo dell'equità della transazione.

Se, invece, l'incarico è affidato soltanto da uno dei coeredi, l'agente immobiliare si adopera anche affinché la decisione di una divisione bonaria sia accolta da tutti; sia che li contatti direttamente, sia che interagisca con un agente immobiliare incaricato dagli altri coeredi, l'apporto professionale si apre ad un percorso di esplorazione dei progetti, dei desideri e dei pregiudizi... Certo, perché di frequente le divisioni bonarie sono ostacolate da pregiudizi, non soltanto sul valore degli immobili e sulla loro fruibilità commerciale.

Quando vi è un numero rilevante di coeredi, l'intervento dell'agente immobiliare è anche diretto a coordinarli per completare gli adempimenti burocratici, anche transnazionali. Inoltre, l'agente immobiliare può verificare la redditività degli



immobili e valutare se sia più conveniente concederli in locazione, piuttosto che venderli.

Tra le richieste che accoglie un agente immobiliare vi è anche quella di procedere alla divisione immobiliare in vista del passaggio generazionale e, qui, lo studio della redditività e della commerciabilità degli immobili è fondamentale per creare quote eque che soddisfino gli eredi, anche alla luce dei loro interessi e delle loro necessità.

In altri casi, l'agente immobiliare lavora insieme a notai e avvocati per determinare il valore dei beni e per suggerire soluzioni divisorie alternative a quelle tradizionali. Talvolta, l'agente immobiliare chiede la consulenza di notai e avvocati per valutare l'incidenza delle donazioni ai fini della collazione, oppure per risolvere questioni giuridiche.

Tutte queste attività contribuiscono a favorire la divisione bonaria tra coeredi, in un servizio che non è semplicemente quello di stimare il valore degli immobili e cercare degli acquirenti, ma di ascoltare i desideri e le necessità dei coeredi per coordinarle verso una soluzione che da soli non potrebbero raggiungere.