QUADERNI USEC

Ufficio Studi e Analisi Immobiliari · CasainTV Market HUB

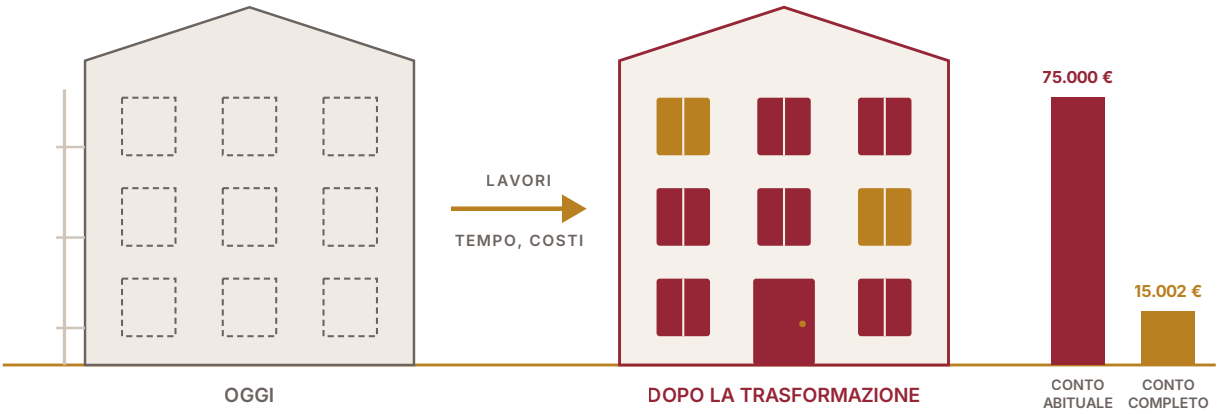
NOVEMBRE 2026

43

VALORIZZAZIONE · PROPRIETARIO, AGENTE, INVESTITORE

La valorizzazione immobiliare

Quando conviene trasformare un immobile prima di venderlo. Manuale di metodo per decidere se, come e quanto investire prima della vendita



Ristrutturare prima di vendere fa salire il prezzo: è una delle convinzioni più diffuse del mercato, ed è vera solo a metà. Il prezzo sale quasi sempre; il guadagno no. Fra il valore che un immobile avrà dopo i lavori e il denaro che resterà davvero a chi vende si interpongono costi che nessuno mette in fila: il tempo, il denaro anticipato, le pratiche, le imposte, la prova che quel valore esista. Questo Quaderno insegna a metterli in fila, con un metodo in quattro prove e un conto completo, e spiega a proprietari, eredi, agenti e investitori quando la trasformazione crea valore e quando lo consuma.

> Nel primo dei tre casi calcolati del capitolo 15 il conto abituale promette al venditore 75.000 euro. Il conto completo, con le stesse ipotesi di prezzo e di spesa, ne lascia 15.002; e basta che il valore dopo i lavori risulti inferiore del 2,7 per cento rispetto alla stima perché il guadagno si azzeri.

SCHEDA DEL DOCUMENTO	
Titolo	La valorizzazione immobiliare. Quando conviene trasformare un immobile prima di venderlo. Manuale di metodo per decidere se, come e quanto investire prima della vendita
Categoria	Mercato e metodi · Valutazione e metodo estimativo · Fisco, edilizia e mediazione applicati alla vendita
Edizione	Novembre 2026 · Versione 1.1 · Chiusura redazionale 14 ottobre 2026
Metodo di verifica	Norme lette su Normattiva con vigenza impostata alla chiusura redazionale e, per le disposizioni fiscali che cambiano numerazione, anche al 15 gennaio 2027; per ciascuna sono distinte la data di entrata in vigore e quella di applicazione. Pronunce della Corte di cassazione riscontrate sul testo integrale nell'archivio ufficiale SentenzeWeb, con ricerca delle decisioni di segno contrario. Principio IFRS 13 letto nel testo ufficiale italiano su EUR-Lex. Dati di mercato tratti dall'Osservatorio Trimestrale USEC N.2 di luglio 2026. Tutti i numeri dei casi sono ricalcolati con un foglio di calcolo unico, sulle ipotesi dichiarate nella nota di metodo.
Metodo di produzione	L'impostazione, la selezione dei contenuti e la verifica delle fonti alla data indicata sono curate dall'Ufficio Studi USEC e sottoposte a revisione interna del Comitato Tecnico USEC. Nella ricerca delle fonti, nella redazione e nel controllo di coerenza l'Ufficio Studi si avvale del supporto di strumenti di intelligenza artificiale, il cui esito è in ogni caso oggetto di verifica umana sulle fonti primarie. La responsabilità editoriale della pubblicazione è di USEC, con approvazione finale del Presidente Corrado M. Artale. Dichiarazione resa volontariamente in coerenza con i principi di trasparenza del Regolamento (UE) 2024/1689 (AI Act), ricorrendo le condizioni di revisione umana e responsabilità editoriale di cui all'art. 50, paragrafo 4.
Destinatari	Proprietari che pensano di vendere, eredi che devono decidere insieme che cosa fare di un immobile comune, agenti immobiliari che accompagnano il cliente nella scelta, investitori non professionali che comprano per trasformare e rivendere.
Perimetro	Immobili residenziali esistenti in Italia, valorizzati prima di una vendita: interventi edilizi, regolarizzazioni, riqualificazione energetica, preparazione documentale e commerciale. Restano fuori le nuove costruzioni, le aree edificabili, gli immobili d'impresa e le grandi operazioni di sviluppo.
Quaderni USEC collegati	N.04 cambi d'uso; N.05 agibilità; N.18 ristrutturazione in condominio; N.19 tolleranze; N.20 sanatorie; N.27 APE; N.32 bonus edilizi 2026; N.35 open house; N.38 compravendita; N.42 agenti immobiliari.
A cura di	USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari

LE PAROLE CHIAVE, TRADOTTE · DODICI TERMINI SPIEGATI UNA VOLTA PER TUTTE

- **Valorizzazione**: ogni intervento, fisico, giuridico, documentale, energetico o commerciale, che aumenta il prezzo al quale un immobile si vende davvero, o ne riduce tempi e rischi di vendita, più di quanto costi.
- **Valore di trasformazione**: in estimo, la differenza fra il valore che il bene avrà dopo la trasformazione e il costo per trasformarlo. È la misura di ciò che i lavori creano.
- **Massimo e migliore utilizzo**: l'uso di un immobile fisicamente possibile, legalmente consentito e finanziariamente fattibile che ne produce il valore più alto.
- **Prezzo realizzabile**: il prezzo al quale l'immobile si vende, cioè il prezzo richiesto meno lo sconto di trattativa. Non è il prezzo dell'annuncio.
- **Sconto di trattativa**: la distanza fra il prezzo richiesto e il prezzo di rogito, misurata da USEC sulle compravendite effettivamente concluse.
- **Conto completo**: il calcolo che sottrae al maggior valore tutti i costi della trasformazione, compresi il tempo e il denaro anticipato, e aggiunge la detrazione fiscale al suo valore di oggi.
- **Grado di prova**: quanto è dimostrato il valore dopo i lavori. A: confermato da vendite di immobili simili già trasformati; B: confermato da offerte o da annunci corretti dello sconto; C: stimato senza riscontro.
- **Stato legittimo**: la condizione dell'immobile come risulta dai titoli edilizi che lo hanno autorizzato o, per gli edifici sorti quando il titolo non era obbligatorio, dai documenti che la legge ammette. È il presupposto di ogni intervento.
- **Titolo edilizio**: l'atto che consente i lavori, dalla comunicazione di inizio lavori asseverata alla segnalazione certificata, fino al permesso di costruire.
- **Detrazione per il recupero edilizio**: lo sconto sull'IRPEF di una parte delle spese per i lavori agevolati, in dieci rate annue.
- **Capienza fiscale**: l'IRPEF che si paga in un anno e dalla quale si può detrarre la rata. Chi non paga IRPEF non ricava nulla dalla detrazione.
- **Sovracapitalizzazione**: la spesa che porta l'immobile oltre il prezzo massimo che la sua zona riconosce. È denaro che il mercato non restituisce.

⚠ AVVISO AL LETTORE

I casi dei capitoli 6 e 15 sono illustrativi: le ipotesi di prezzo, di costo e di tempo sono dichiarate nella nota di metodo, e su un immobile reale vanno sostituite con i valori del caso concreto. Le regole fiscali sono quelle in vigore alla chiusura redazionale del 14 ottobre 2026: il disegno di legge di bilancio per il 2027 può modificare le aliquote dei lavori pagati dal 1° gennaio 2027. È un documento informativo e divulgativo: non costituisce parere legale, notarile o fiscale e non sostituisce l'esame del caso concreto da parte del professionista abilitato.

INDICE

Prefazione	Il valore che si dimostra e quello che si spera	5
1.	Che cos'è la valorizzazione, e che cosa non è	6
2.	Il principio cardine: il valore di trasformazione	7
3.	Prima prova: si può fare	9
4.	Seconda prova: è consentito	10
5.	Terza prova: si regge finanziariamente	11
6.	Quarta prova: conviene. Il conto completo	12
7.	Il valore dopo i lavori si dimostra	14
8.	La leva fiscale, letta per intero	17
9.	Quando valorizzare diventa impresa	20
10.	Le strade che non passano dal cantiere	21
11.	Le competenze: chi fa che cosa	22
12.	Per l'agente immobiliare	23
13.	Per il proprietario e per gli eredi	24
14.	Per l'investitore non professionale	25
15.	Tre casi calcolati	26
16.	Prima di aprire il cantiere: il fascicolo della decisione	28
Apparato	Nota di metodo, fonti, disclaimer	30

Prefazione · Il valore che si dimostra e quello che si spera

Dire quanto varrà una casa dopo i lavori è facile. Dimostrarlo è un altro mestiere, e il mercato immobiliare italiano lo pratica poco. Ogni settimana un proprietario si sente dire che, con una ristrutturazione, la sua casa «varrà di più»; quasi mai qualcuno gli dice di quanto, con quale prova, in quanto tempo, e quanto di quel di più resterà nelle sue tasche quando avrà pagato tutto ciò che la trasformazione richiede.

In quarant'anni di mercato, fra le reti nazionali e internazionali e l'insegnamento universitario della gestione dei patrimoni, ho visto valorizzazioni riuscite e valorizzazioni che hanno bruciato il patrimonio che dovevano accrescere. Le seconde avevano quasi sempre la stessa origine: un conto fatto a metà. Si sommava il valore in più, si sottraeva il preventivo, si aggiungeva la detrazione fiscale come se fosse denaro in banca. Mancavano il tempo, il denaro anticipato, le pratiche, la riserva per gli imprevisti, la provvigione, le imposte e soprattutto la prova che il valore promesso esistesse davvero.

Questo Quaderno nasce per chiudere quel conto. Lo fa con un metodo che chiunque può applicare: quattro prove, nell'ordine in cui la realtà le pone, e un conto completo che mette in fila nove voci invece di tre. Lo fa con regole lette sui testi ufficiali: le norme fiscali sono state lette anche nella numerazione del nuovo testo unico delle imposte sui redditi, che si applica dal 1° gennaio 2027; le decisioni della Corte di cassazione sono state riscontrate sul testo integrale, insieme a quelle di segno contrario. Lo fa con numeri che il lettore può rifare: ogni cifra dei casi esce da un unico calcolo, sulle ipotesi dichiarate.

Il Quaderno parla a quattro lettori. Al proprietario, che deve decidere se aprire un cantiere sulla casa che vende. Agli eredi, che devono decidere insieme e spesso non abitano l'immobile. All'agente, che accompagna la scelta e ne risponde nei limiti della propria professione. All'investitore non professionale, che compra per trasformare e rischia di scoprire troppo tardi quanto costano il tempo e le imposte.

Il risultato non è un invito a non ristrutturare. È un invito a ristrutturare quando conviene, a sapere prima quando non conviene, e a scegliere fra le altre strade che portano allo stesso scopo senza aprire un cantiere. A volte la valorizzazione migliore è un fascicolo completo; a volte è un progetto venduto insieme alla casa; a volte è una casa venduta com'è, al prezzo giusto, a chi la trasforma per mestiere.

«Il valore aggiunto non è quanto costano i lavori, né quanto varrà l'immobile. È la differenza fra ciò che varrà, venduto davvero, e tutto ciò che serve per arrivarci, tempo compreso.»

USEC · UFFICIO STUDI E ANALISI IMMOBILIARI

Corrado M. Artale
Presidente USEC

FONTI · *norme, pronunce e dati citati nei capitoli · fonti per esteso nell'apparato*

1.
Che cos'è la valorizzazione, e che cosa non è

Valorizzare un immobile significa aumentare il prezzo al quale si vende davvero, oppure ridurre i tempi e i rischi della vendita, spendendo meno di quanto si ottiene. La definizione contiene già il metro di giudizio: non conta quanto si spende, né quanto bello diventi l'immobile, ma la differenza fra ciò che si ottiene e ciò che si spende per ottenerlo.

Tre parole vengono usate come sinonimi e non lo sono. La **manutenzione** conserva l'immobile nello stato in cui è. La **migliorìa** lo cambia secondo il gusto di chi lo abita. La **valorizzazione** ne cambia la posizione sul mercato: lo porta a uno stato superiore, gli apre una domanda più ampia, toglie al compratore le ragioni per chiedere uno sconto. Una migliorìa può valorizzare, ma non per il solo fatto di esistere.

Le cinque leve

La valorizzazione non passa soltanto dal cantiere. Le leve sono cinque, e le ultime tre costano spesso molto meno della prima.

FIGURA 1 · LE CINQUE LEVE DELLA VALORIZZAZIONE



TABELLA 1 · CHE COSA MUOVE CIASCUNA LEVA

LEVA	CHE COSA CAMBIA	TEMPI TIPICI	CHI LA ESEGUE
Fisica	Lo stato dell'immobile: impianti, finiture, distribuzione degli spazi, numero delle unità	Da qualche settimana a molti mesi	Impresa, con il tecnico
Giuridica	La commerciabilità: conformità ai titoli, sanatorie, destinazione d'uso	Dipende dal Comune e dall'irregolarità	Tecnico abilitato
Documentale	La fiducia del compratore e della banca: un fascicolo completo e verificato	Settimane	Tecnico, con chi vende
Energetica	La classe energetica e i costi di gestione	Settimane o mesi	Tecnico e impresa
Commerciale	Il modo in cui l'immobile si presenta e raggiunge la domanda	Giorni o settimane	Agente immobiliare

Che cosa non è. Non è un modo per far pagare al compratore i lavori desiderati dal proprietario; non è una promessa, perché il valore dopo i lavori resta una stima finché qualcuno non lo paga; non è una certificazione, perché nessun conto garantisce l'esito di una vendita.

FONTI · *definizioni USEC · leve e figure: elaborazione USEC*

2.

Il principio cardine: il valore di trasformazione

L'opinione diffusa ragiona così: se i lavori costano 100 e la casa, dopo, vale 130, il proprietario ha guadagnato 30. Il ragionamento è corretto nell'aritmetica e sbagliato nella sostanza, per tre ragioni. Il «130» è un prezzo che qualcuno deve ancora pagare; il «100» è soltanto la voce più visibile di una lista più lunga; e fra il giorno in cui si spende e quello in cui si incassa passano mesi che hanno un costo.

L'estimo, la disciplina che studia il valore dei beni, ha da tempo un nome per la grandezza giusta: **valore di trasformazione**, cioè il valore di mercato del bene trasformato meno il costo della trasformazione. Chi vende deve confrontare quel numero con il valore dell'immobile così com'è: se il primo supera il secondo, la trasformazione crea valore; se non lo supera, lo consuma.

Il secondo pilastro viene dai principi contabili internazionali che l'Unione europea ha reso obbligatori per le società quotate. Il principio IFRS 13 chiede di stimare il valore di un bene guardando al suo «massimo e migliore utilizzo», e precisa che questo utilizzo deve essere «fisicamente possibile, legalmente consentito e finanziariamente fattibile». Fra gli utilizzi che superano queste tre prove si sceglie quello che produce il valore più alto.

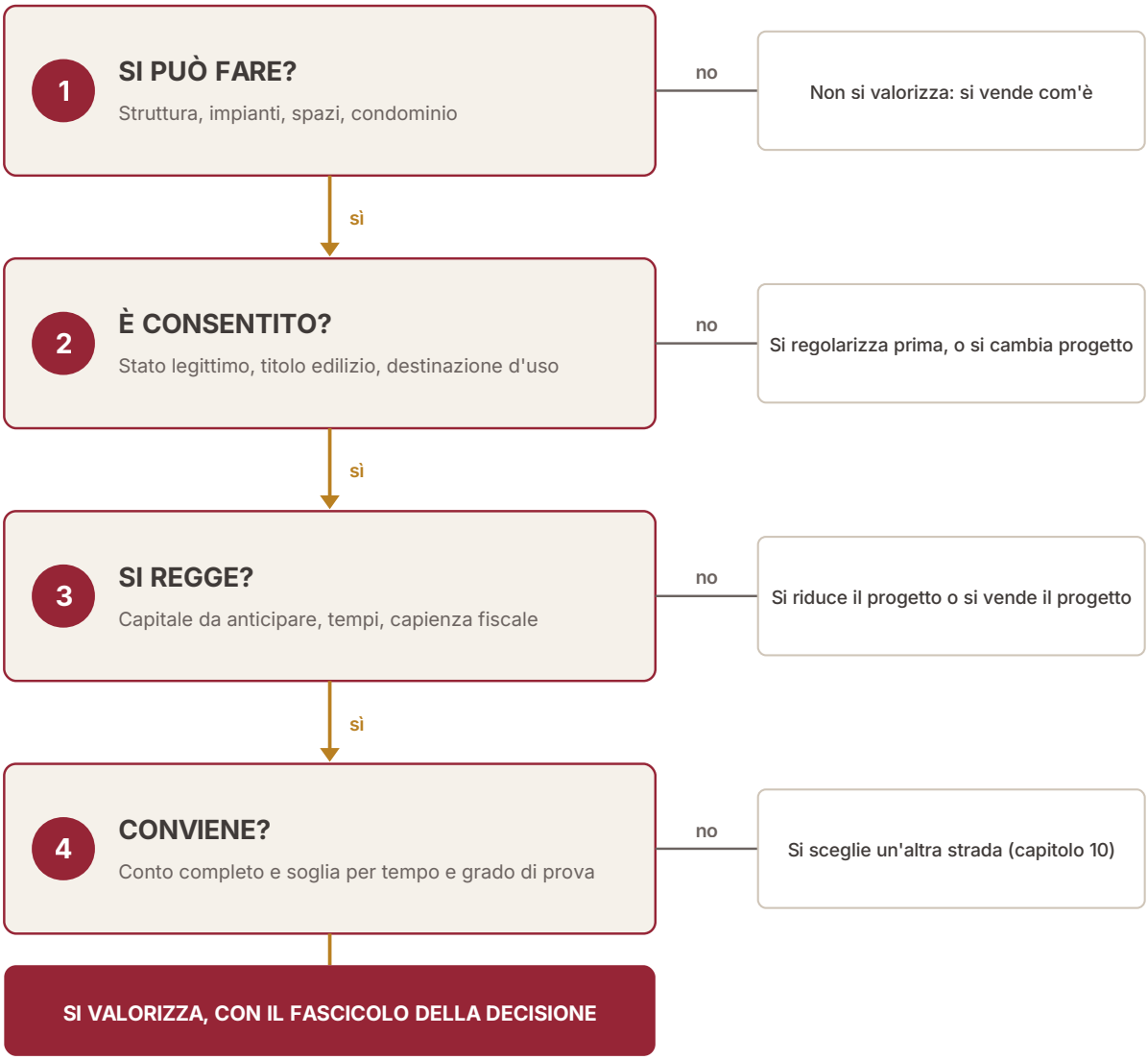
> **LA SCELTA DI METODO DI QUESTO QUADERNO**
>
> USEC traduce i due pilastri in quattro domande, da porre nell'ordine in cui la realtà le pone: **si può fare?** (capitolo 3), **è consentito?** (capitolo 4), **si regge finanziariamente?** (capitolo 5), **conviene?** (capitolo 6). Una risposta negativa a una sola domanda chiude la strada dei lavori e apre le altre strade del capitolo 10. La quarta domanda si risponde con il conto completo, non con un preventivo.

Le conseguenze pratiche

- **Primo corollario.** L'ordine conta. Calcolare la convenienza di un progetto che non si può autorizzare è tempo perso; chiedere un preventivo prima di aver verificato lo stato legittimo è il modo più frequente di sbagliare.
- **Secondo corollario.** Il termine di confronto non è zero, ma il valore dell'immobile così com'è. Una trasformazione che lascia al venditore poco più di quanto avrebbe incassato vendendo subito, dopo mesi di rischio, non è una buona trasformazione.
- **Terzo corollario.** Il valore dopo i lavori va dimostrato con vendite reali di immobili già trasformati, non dichiarato (capitolo 7). Senza prova, il conto resta un'ipotesi.
- **Quarto corollario.** L'acquirente che ristruttura per mestiere ragiona già così: paga l'immobile il valore dopo i lavori meno i costi e il suo margine. Chi vende senza conoscere quel conto tratta alla cieca (capitolo 10).

FONTI · *letteratura estimativa sul valore di trasformazione · IFRS 13, parr. 27 e 28, adottato con Regolamento (UE) n. 1255/2012*

TAVOLA · LA BUSSOLA DELLE QUATTRO PROVE



La bussola si percorre dall'alto verso il basso. Ogni «no» indica la strada alternativa che si apre: la vendita nello stato attuale, la regolarizzazione preliminare, un progetto più contenuto, la vendita del progetto insieme all'immobile. Soltanto quattro «sì» consecutivi portano al cantiere, e anche allora il cantiere si apre con il fascicolo della decisione del capitolo 16.

3. Prima prova: si può fare

La prima prova riguarda la materia. Prima di chiedersi quanto renderà un intervento occorre sapere se l'immobile lo sopporta: se le strutture consentono di spostare una parete, se gli impianti possono essere rifatti senza toccare le parti comuni, se gli spazi consentono un secondo bagno, se la luce e l'altezza permettono la distribuzione immaginata.

Che cosa non si cambia

Ogni immobile ha caratteristiche che nessun cantiere modifica: la zona, il piano, l'esposizione, la vista, il rumore della strada, la presenza dell'ascensore quando dipende dal condominio. Sono queste caratteristiche a fissare il prezzo massimo che il mercato riconosce a quell'immobile anche nello stato migliore. La valorizzazione fisica lavora sotto quel tetto e non può superarlo: è la ragione per cui un appartamento rifinito come un attico, in un edificio e in una via che non sono da attico, si vende di rado al prezzo di un attico.

Le verifiche della prima prova

TABELLA 2 · LE DOMANDE DELLA PRIMA PROVA E CHI RISPONDE

DOMANDA	CHE COSA SERVE	CHI RISPONDE
Le strutture consentono le modifiche previste?	Sopralluogo, rilievo, eventuali saggi	Tecnico abilitato, strutturista
Gli impianti si possono rifare dentro l'unità?	Verifica di colonne, scarichi, contatori	Tecnico e impresa
I lavori toccano parti comuni o il decoro dell'edificio?	Regolamento di condominio, eventuali delibere	Amministratore e tecnico
Ci sono umidità, crepe o materiali da rimuovere con cautela?	Sopralluogo e, se serve, analisi	Tecnico abilitato
La distribuzione immaginata funziona davvero?	Pianta di progetto con misure reali	Progettista
Qual è il prezzo massimo che la zona riconosce?	Vendite recenti di immobili simili nello stato migliore	Estimatore

Quando i lavori riguardano un immobile in condominio, le regole sulle parti comuni, sulle delibere e sui rapporti con i vicini sono quelle illustrate nel Quaderno N.18, al quale si rinvia.

> **CHE COSA LA PRIMA PROVA NON DICE**
>
> La prima prova dice se un intervento è materialmente realizzabile, non se è autorizzabile né se conviene. Un intervento possibile può essere vietato dalle regole urbanistiche (capitolo 4) e può costare più di quanto restituisca (capitolo 6). Il sopralluogo del tecnico apre il percorso; non lo chiude.

FONTI · *Quaderno USEC N.18 · tabella: elaborazione USEC*

4. Seconda prova: è consentito

La seconda prova riguarda le regole, e comincia da un punto che molti saltano: prima di decidere che cosa fare, occorre sapere se ciò che c'è oggi è in regola. La legge chiama questa condizione **stato legittimo**: è «quello stabilito dal titolo abilitativo che ne ha previsto la costruzione o che ne ha legittimato la stessa» o dal titolo dell'ultimo intervento sull'intero immobile o sull'intera unità, se l'amministrazione, nel rilasciarlo, ha verificato la legittimità dei titoli pregressi, integrato dai titoli successivi; senza obbligo di titolo, dai documenti probanti (art. 9-bis, comma 1-bis, del D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, Testo unico dell'edilizia; Quaderno N.41).

Se l'immobile reale non corrisponde ai titoli, la valorizzazione comincia dalla regolarizzazione. Le differenze contenute entro il 2 per cento delle misure del titolo non costituiscono violazione edilizia, con soglie più ampie per gli interventi realizzati entro il 24 maggio 2024 (art. 34-bis); tolleranze e sanatorie sono nei Quaderni N.19 e N.20.

Che cosa si vuole fare, e con quale titolo

Il Testo unico distingue gli interventi per categoria, e la categoria decide il titolo. La **manutenzione straordinaria** comprende le opere per «rinnovare e sostituire parti anche strutturali degli edifici» e per realizzare o integrare servizi igienici e impianti, senza alterare la volumetria; vi rientrano anche il frazionamento e l'accorpamento delle unità, purché non cambino la volumetria complessiva e la destinazione d'uso originaria (art. 3, comma 1, lett. b). La **ristrutturazione edilizia** comprende gli interventi che possono portare «ad un organismo edilizio in tutto o in parte diverso dal precedente» (lett. d).

TABELLA 3 · CATEGORIE DI INTERVENTO E TITOLO, IN SINTESI

INTERVENTO	ESEMPI IN UNA VALORIZZAZIONE	TITOLO, DI REGOLA
Manutenzione straordinaria non strutturale	Rifacimento di impianti e bagni, spostamento di tramezzi, frazionamento senza aumento di volume	Comunicazione di inizio lavori asseverata, per gli interventi non elencati altrove (art. 6-bis)
Manutenzione straordinaria strutturale	Aperture in muri portanti, consolidamenti	Segnalazione certificata di inizio attività (art. 22, comma 1, lett. a)
Ristrutturazione edilizia	Trasformazione dell'organismo edilizio	Segnalazione certificata o permesso di costruire, secondo i casi
Cambio d'uso	Da ufficio ad abitazione, da negozio ad abitazione	Regole del Comune e dell'art. 23-ter: vedi il Quaderno N.04

La tabella orienta; non decide. Il titolo lo individua il tecnico abilitato, che verifica anche le regole del Comune e i vincoli sull'immobile. Il cambio d'uso dentro la stessa categoria funzionale è «sempre consentito», nel rispetto delle normative di settore e delle condizioni fissate dagli strumenti urbanistici comunali (art. 23-ter, comma 1-bis).

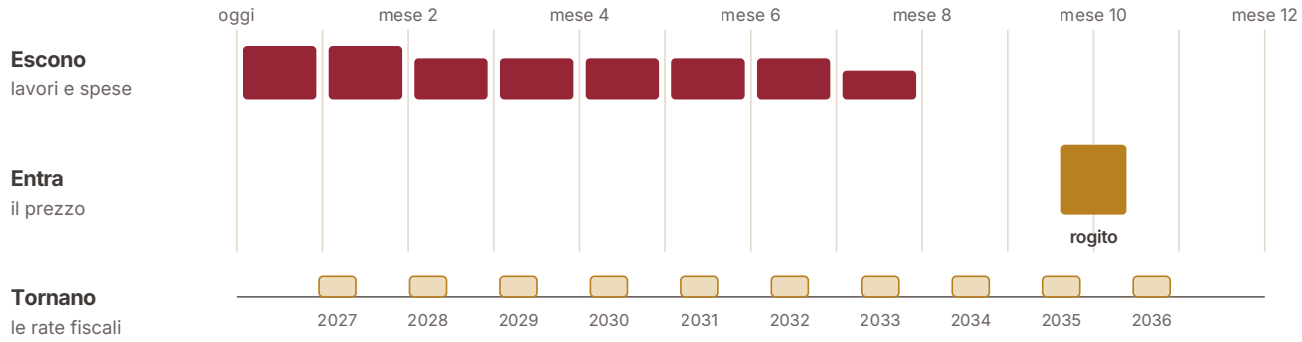
Il perimetro negativo. Una pratica presentata non dimostra che l'immobile sia legittimo; e un immobile legittimo per l'edilizia può avere problemi catastali, condominiali o di agibilità (Quaderni N.05 e N.38).

FONTI · *D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, artt. 3, 6-bis, 9-bis, 22, 23-ter e 34-bis · Quaderni USEC N.04, N.05, N.19, N.20 e N.38*

5. Terza prova: si regge finanziariamente

Una valorizzazione è, prima di tutto, un'anticipazione di denaro. I lavori si pagano durante il cantiere, il prezzo si incassa al rogito, la detrazione fiscale torna in dieci anni. Chi non ha il denaro per coprire questa distanza, o non ha l'imposta da cui detrarre le rate, non può contare sui numeri che la valorizzazione promette sulla carta.

FIGURA 2 · IL CALENDARIO DEL DENARO IN UNA VALORIZZAZIONE DI 8 MESI



Schema del caso A del capitolo 15: spese concentrate nei primi mesi, incasso del prezzo dopo la fine dei lavori, rate della detrazione dal primo anno successivo alla spesa.

Le domande della terza prova

- **Quanto capitale serve, e per quanto tempo?** Il preventivo, le spese tecniche, la riserva per gli imprevisti e le spese dell'immobile fermo in cantiere: condominio, imposte locali, utenze.
- **Da dove viene il denaro?** Liquidità propria, un finanziamento, il contributo di più comproprietari. Un mutuo o un prestito hanno un costo che entra nel conto; il denaro proprio ha un costo meno visibile, perché è denaro che non rende altrove. Le forme di finanziamento della casa sono descritte nei Quaderni N.23 e N.39.
- **La detrazione si può usare?** La rata si sottrae dall'IRPEF dell'anno: chi ne paga poca, o non ne paga, ne ricava poco o nulla. E conta la data del pagamento, non quella della fattura né quella della fine dei lavori, come ricorda il Quaderno N.32.
- **E se i lavori durano o costano di più?** Occorre sapere prima fino a quale aumento l'operazione regge (capitolo 15).

LA RISERVA PER GLI IMPREVISTI

Nei conti di questo Quaderno la riserva per gli imprevisti è pari al 10 per cento del costo dei lavori. È un criterio prudenziale USEC, non una regola di legge: sugli immobili più datati, o quando i saggi del capitolo 3 non sono stati eseguiti, la riserva va aumentata. La riserva non è una spesa certa; è il denaro che deve essere disponibile perché un imprevisto non fermi il cantiere a metà, che è l'esito peggiore di ogni valorizzazione. Se la terza prova non è superata, si riduce il progetto alla parte finanziabile o si vende il progetto con l'immobile (capitolo 10).

FONTI · *Quaderni USEC N.23, N.32 e N.39 · criterio di riserva: elaborazione USEC*

6.
Quarta prova: conviene. Il conto completo

La quarta prova si risponde con un conto. Il conto abituale ne contiene tre voci: il valore in più, il costo dei lavori e la detrazione fiscale. Il conto completo ne contiene nove, perché aggiunge tutto ciò che il conto abituale trascura e perché misura la detrazione per quello che vale oggi, non per la somma nominale delle sue rate.

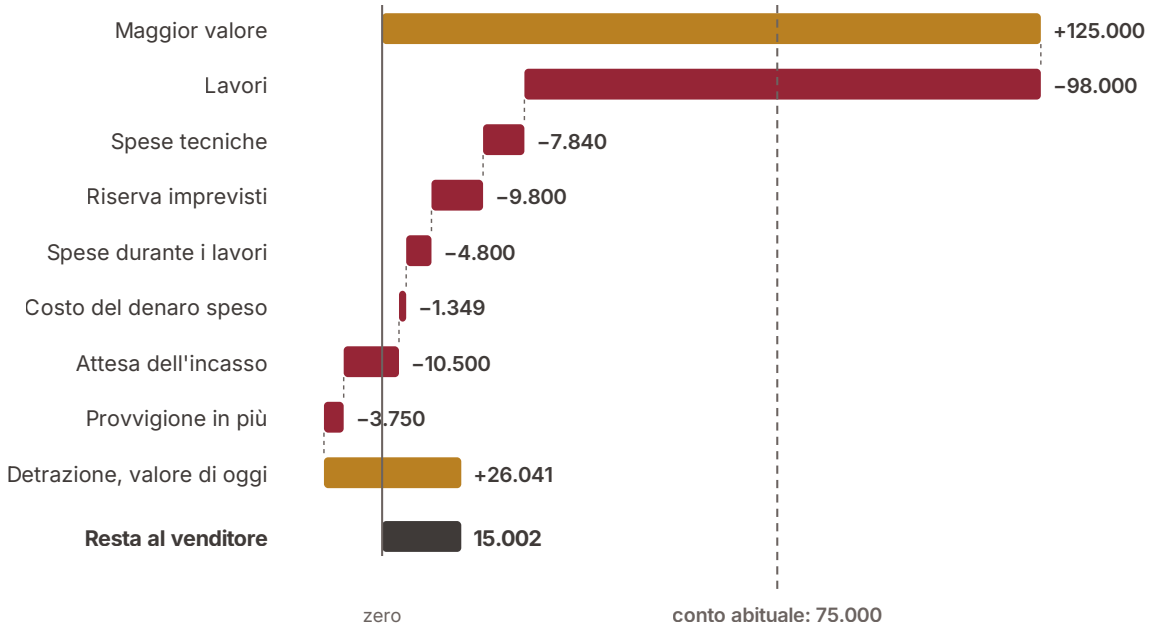
> **IL CONTO COMPLETO, IN UNA RIGA**
>
> **Resta al venditore** = maggior prezzo realizzabile − lavori − spese tecniche − riserva per imprevisti − spese durante i lavori − costo del denaro speso − attesa dell'incasso − provvigione in più − imposte in più + detrazione al valore di oggi

TABELLA 4 · LE VOCI DEL CONTO COMPLETO, SPIEGATE

VOCE	CHE COSA MISURA
Maggior prezzo realizzabile	La differenza fra il prezzo a cui l'immobile si venderà dopo i lavori e quello a cui si venderebbe oggi, entrambi al netto dello sconto di trattativa del proprio stato (capitolo 7).
Lavori	Il costo delle opere, IVA compresa, sulla base di un computo e di preventivi confrontabili.
Spese tecniche	Progetto, pratiche, direzione dei lavori, aggiornamenti catastali, attestato di prestazione energetica.
Riserva per imprevisti	Il margine prudenziale del capitolo 5.
Spese durante i lavori	Condominio, imposte locali e utenze dei mesi in cui l'immobile è fermo.
Costo del denaro speso	Gli interessi pagati, o il rendimento perduto, sul denaro anticipato per i lavori.
Attesa dell'incasso	Il costo di incassare più tardi anche il valore che l'immobile ha già oggi: è la voce che quasi nessuno conta, e spesso la più pesante dopo i lavori.
Provvigione in più	La provvigione calcolata sulla parte di prezzo che i lavori aggiungono.
Imposte in più	L'eventuale imposta sulla plusvalenza o, se l'operazione è un'impresa, le imposte d'impresa (capitolo 9).
Detrazione al valore di oggi	Le dieci rate, attualizzate: 100 euro di rate distribuite in dieci anni valgono oggi circa 85,3 euro, con un tasso del 3 per cento. E valgono zero se mancano l'imposta o l'accordo per conservarle alla vendita (capitolo 8).

La figura che segue applica il conto al caso A del capitolo 15. Si legge dall'alto: ogni barra parte da dove si è fermata la precedente; le barre color oro aggiungono, quelle color vino tolgono. A metà percorso il risultato è già sotto zero, e torna positivo soltanto grazie alla detrazione, che a sua volta dipende da condizioni da verificare.

FIGURA 3 · CASO A: DAL MAGGIOR VALORE A CIÒ CHE RESTA, VOCE PER VOCE



Valori in euro del caso A del capitolo 15. La linea tratteggiata indica il risultato del conto abituale, che somma soltanto maggior valore, lavori e detrazione nominale al 50 per cento.

La soglia di convenienza

Un risultato positivo non basta: deve compensare il tempo e il rischio. USEC adotta una soglia minima di rendimento netto sul capitale impiegato, calcolato sull'intera durata dell'operazione, del **10 per cento** per valorizzazioni che durano fino a sei mesi e il cui valore finale è dimostrato da vendite (grado A). La soglia sale di un punto per ogni mese oltre il sesto, di cinque punti con il grado di prova B e di dieci punti con il grado C. Nel caso A, otto mesi e grado C, la soglia è del 22 per cento; il conto completo dà il 12,5 per cento.

TABELLA 5 · LA SOGLIA DI CONVENIENZA IN PRATICA

DURATA DELL'OPERAZIONE	GRADO A	GRADO B	GRADO C
Fino a 6 mesi	10%	15%	20%
8 mesi	12%	17%	22%
10 mesi	14%	19%	24%
12 mesi	16%	21%	26%

La soglia non è un guadagno promesso ma il minimo che giustifica il rischio. Un'operazione che resta sotto soglia non è vietata: è un'operazione in cui chi vende accetta di lavorare, anticipare denaro e attendere per un compenso inferiore a quello che il rischio richiederebbe, e deve saperlo prima.

FONTI · *formula, soglia e caso: elaborazione USEC, ipotesi nella nota di metodo · capitoli 7, 8 e 15*

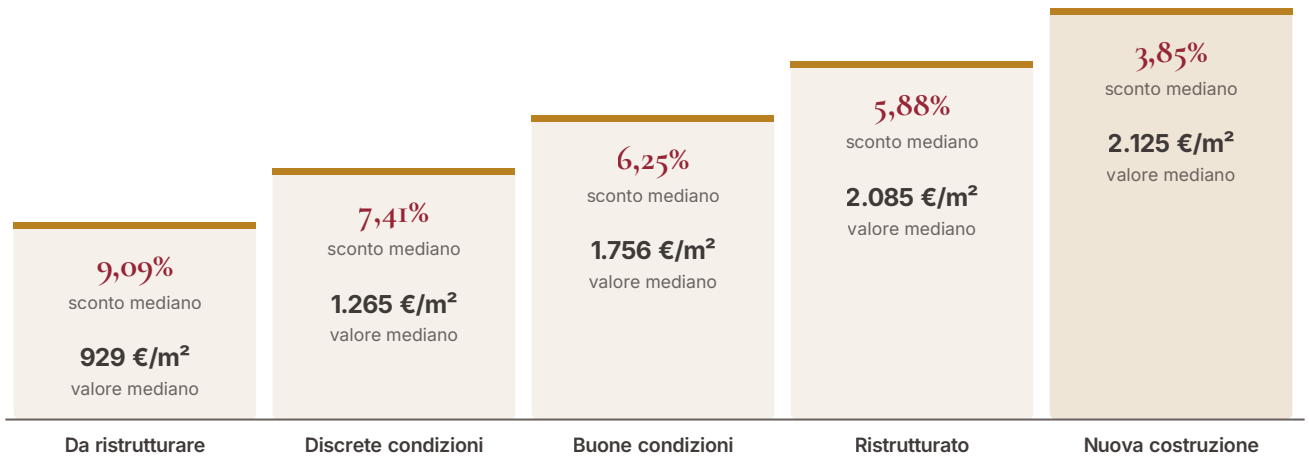
7. Il valore dopo i lavori si dimostra

Il numero più importante del conto completo è anche il più fragile: il prezzo a cui l'immobile si venderà dopo la trasformazione. Due errori lo gonfiano. Il primo è confondere il prezzo degli annunci con il prezzo dei rogiti. Il secondo è confrontare l'immobile trasformato con immobili che non gli somigliano, per zona, taglio, piano o qualità dei lavori.

Lo stato sposta il prezzo e lo sconto

Il campione USEC di 13.720 compravendite, pubblicato nell'Osservatorio Trimestrale N.2 di luglio 2026, misura due effetti dello stato dell'immobile. Il primo è sul valore al metro quadro. Il secondo è sullo sconto di trattativa, la distanza fra prezzo richiesto e prezzo di rogito: chi vende un immobile da ristrutturare cede, nella vendita tipica, più del doppio di chi vende una nuova costruzione.

FIGURA 4 · SCONTO E VALORE MEDIANO PER STATO DELL'IMMOBILE, ITALIA



Fonte: Osservatorio Trimestrale USEC N.2, luglio 2026, campione validato di 13.720 compravendite; valori mediani nazionali.

L'Osservatorio traduce questo differenziale in un esempio: fra un immobile ristrutturato e uno in buone condizioni corrono 329 euro al metro quadro, circa 30.000 euro su 90 metri quadri. È un **confronto descrittivo** fra due segmenti del campione, non una stima di ciò che renderà la ristrutturazione di un immobile preciso, che si fa con comparabili della stessa zona. Solo dopo aver stimato il valore realizzabile nel caso concreto si applica il conto completo del capitolo 6, che sottrae anche il tempo, il denaro e le altre voci.

Lo stesso cantiere in tre città

Il costo di un cantiere dipende dai metri quadri e dalle opere; il valore dell'immobile dipende dalla città. Per questo la stessa ristrutturazione pesa in modo molto diverso a Milano, a Roma e a Napoli. La tabella lo mostra su un appartamento di 90 metri quadri, valutato al valore medio al metro quadro che il campione USEC registra in ciascuna città, con un cantiere di 97.200 euro: le stesse ipotesi di costo del caso C del capitolo 15, cioè 900 euro al metro quadro di lavori, più il 10 per cento di spese tecniche e il 10 per cento di riserva.

TABELLA 6 · LO STESSO CANTIERE A MILANO, ROMA E NAPOLI

CITTÀ	€ AL MQ	VALORE DI 90 MQ	PESO DEL CANTIERE	SCONTO MEDIANO	AMPIEZZA TRATTATIVA
Milano	5.152 €	463.680 €	21,0%	4,1%	6,9 punti
Roma	2.600 €	234.000 €	41,5%	5,7%	6,1 punti
Napoli	2.222 €	199.980 €	48,6%	6,9%	8,9 punti

FIGURA 5 · QUANTO PESA LO STESSO CANTIERE SUL VALORE DELLA CASA



FONTI · *Osservatorio Trimestrale USEC N.2, luglio 2026, valori per città su campione validato di compravendite · costo del cantiere: ipotesi del caso C · grado di prova: elaborazione USEC*

Come si legge, riga per riga. Il **peso del cantiere** è il costo dei lavori diviso per il valore medio dell'immobile: dice di quanto deve salire il valore solo per restituire la spesa, prima ancora del tempo, del denaro anticipato e delle imposte. A Milano basta un aumento del 21,0 per cento; a Roma ne serve uno del 41,5; a Napoli del 48,6. Lo **sconto mediano** è quanto cede, nella vendita tipica, chi vende rispetto al prezzo richiesto. L'**ampiezza della trattativa** è la distanza fra lo sconto del quarto di vendite più favorevole al venditore e quello del quarto più difficile: più è ampia, più è incerto il prezzo finale.

Tre conseguenze pratiche. Primo: dove il metro quadro vale di più, la stessa spesa si ripaga con un aumento di valore proporzionalmente minore; a parità di aumento percentuale, il margine che resta al venditore è quindi più ampio. Secondo: dove il metro quadro vale di meno, il cantiere deve produrre un salto di stato più netto per rientrare, e la scelta delle opere va limitata a quelle che il mercato della zona paga davvero. Terzo: a Napoli la trattativa è la più ampia delle tre città, e il prezzo dopo i lavori va dimostrato con comparabili più numerosi; con pochi comparabili il grado di prova scende e la soglia sale. I valori sono medie cittadine e servono come ordine di grandezza: sul singolo immobile si usano i comparabili della sua zona, nello stato in cui si troverà dopo i lavori.

La leva energetica paga solo in alto

Sul campione USEC una casa in classe A vale al metro quadro il 42,2 per cento in più di una in classe G e la B il 15,4 per cento in più, mentre le classi intermedie oscillano intorno al valore della G: fermarsi a metà strada non produce il premio atteso. Sono differenze lorde, che incorporano anche altre caratteristiche spesso associate alla classe, come l'età e lo stato dell'edificio. La Banca d'Italia, su un ampio archivio di annunci di vendita, stima che le abitazioni delle quattro classi migliori abbiano un prezzo richiesto superiore in media di circa il 25 per cento rispetto a quelle della classe peggiore, con differenze molto ampie fra province.

Il grado di prova

TABELLA 7 · IL GRADO DI PROVA DEL VALORE DOPO I LAVORI

GRADO	CHE COSA LO SORREGGE	CONSEGUENZA SULLA SOGLIA
A	Vendite recenti, nella stessa zona, di immobili simili già nello stato finale	Soglia base del 10 per cento
B	Offerte o annunci di immobili simili nello stato finale, corretti dello sconto di trattativa	Cinque punti in più
C	Stima senza riscontri diretti nello stato finale	Dieci punti in più; il conto vale come ipotesi

Cinque errori nella scelta dei comparabili

- **Confrontare annunci con rogiti.** Il prezzo richiesto va riportato al prezzo realizzabile con lo sconto del proprio stato, non con uno sconto medio qualsiasi.
- **Uscire dalla zona.** Una via più in là può essere un altro mercato: il comparabile vale se condivide con l'immobile la domanda che lo comprerà.
- **Ignorare il taglio.** Il valore al metro quadro cambia con la superficie: un quattro locali non si stima con i prezzi dei bilocali, né il contrario.
- **Usare vendite troppo vecchie.** Un comparabile di due anni prima va riportato alle condizioni di oggi, o scartato: nel frattempo prezzi e sconti possono essere cambiati.
- **Premiare finiture che il mercato non paga.** Il valore dopo i lavori è quello di un immobile «ristrutturato» nella sua zona, non quello di un immobile di pregio: oltre il tetto di zona la spesa diventa sovracapitalizzazione.

UN ESEMPIO DI APPLICAZIONE

Negli scenari di valore dei Report VIP-V di USEC il valore dopo i lavori è accompagnato dall'indicazione delle vendite comparabili che lo sorreggono, o della loro scarsità, così che il lettore conosca la solidità della stima prima di leggere il risultato. Il report stima; non certifica il valore futuro, che dipende dall'esecuzione dei lavori e dal mercato al momento della vendita.

FONTI · *Osservatorio Trimestrale USEC N.2, luglio 2026 · Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza n. 818, novembre 2023 · grado di prova: elaborazione USEC*

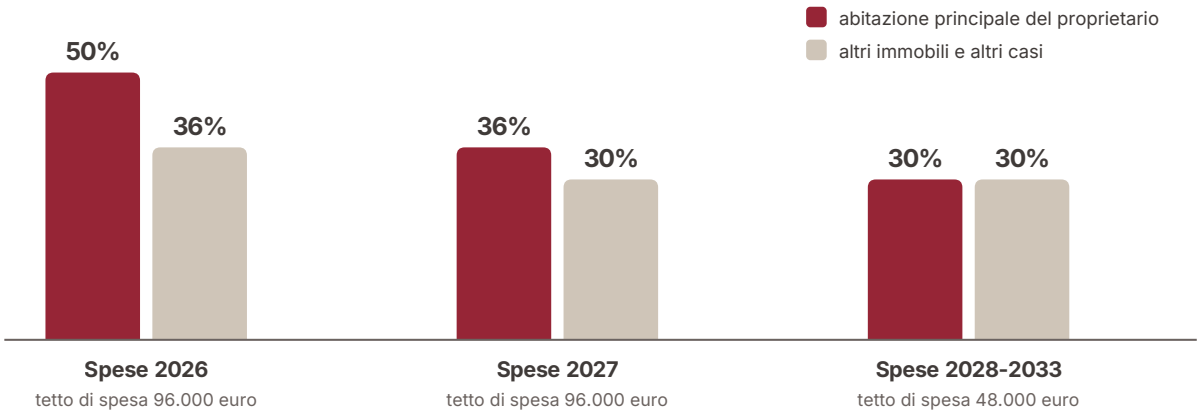
8.
La leva fiscale, letta per intero

La detrazione per il recupero del patrimonio edilizio è la voce del conto più spesso sopravvalutata. Non perché sia piccola, ma perché viene letta a metà: se ne ricorda l'aliquota e se ne dimenticano le condizioni.

Quanto vale, e per chi

Per le spese sostenute nel 2026 la detrazione è del 36 per cento, elevata al 50 per cento quando le spese sono sostenute «dai titolari del diritto di proprietà o di un diritto reale di godimento per interventi sull'unità immobiliare adibita ad abitazione principale». Per le spese del 2027 le due misure diventano 30 e 36 per cento, sempre entro 96.000 euro per unità immobiliare (art. 16, comma 1, del D.L. 4 giugno 2013, n. 63). Dal 2028 al 2033 l'aliquota è del 30 per cento, entro 48.000 euro (art. 16-bis, commi 1 e 3-ter, del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, TUIR; dal 2027 art. 17, commi 1 e 5, del nuovo testo unico).

FIGURA 6 · ALIQUOTE DELLA DETRAZIONE PER ANNO DI SPESA



Regime vigente alla chiusura redazionale. Il disegno di legge di bilancio per il 2027 può modificare le aliquote delle spese del 2027.

LE IPOTESI IN DISCUSSIONE ALLA CHIUSURA REDAZIONALE

Al 14 ottobre 2026 due ipotesi di modifica per il 2027 sono oggetto di dichiarazioni pubbliche, ma non sono contenute in alcun testo normativo, né in un disegno di legge presentato al Parlamento. Sono quindi **ipotesi**, e il Quaderno le tratta come tali.

- **Conferma delle misure del 2026.** Il 19 maggio 2026, intervenendo all'assemblea di Confedilizia, il viceministro dell'Economia Maurizio Leo ha dichiarato che, se si troveranno le risorse, la detrazione maggiorata per l'abitazione principale e quella per le altre abitazioni potrebbero essere confermate anche per il 2027, cioè 50 e 36 per cento invece di 36 e 30.
- **Detrazione al 65 per cento per alcuni interventi di efficienza energetica.** Il 1° ottobre 2026, incontrando Confartigianato, il viceministro ha indicato l'efficienza energetica come ambito in cui gli incentivi potrebbero essere rafforzati. L'aumento al 65 per cento, richiesto dalla confederazione per interventi come cappotti termici e pannelli solari, è riportato dalla stampa come ipotesi allo studio, senza aliquote, beneficiari, lavori ammessi e coperture definiti.

> Che cosa cambierebbe nel metodo: nulla. Cambierebbe un dato di ingresso del conto completo. Nel caso A del capitolo 15, se le spese del 2027 sugli immobili diversi dall'abitazione principale fossero detraibili al 36 per cento invece del 30, il netto salirebbe da 15.002 a 18.441 euro e il rendimento dal 12,5 al 15,3 per cento: ancora sotto la soglia del 22 per cento. Per questo, finché la legge di bilancio non è pubblicata in Gazzetta Ufficiale, il conto si fa con le aliquote vigenti e l'ipotesi si legge come scenario.

FONTI · *ANSA, 19 maggio 2026 · stampa economica e tecnica, 2 e 4 ottobre 2026 · grado di prova: dichiarazioni pubbliche, nessun testo normativo*

TABELLA 8 · IL CASO A CON LE ALIQUOTE VIGENTI E CON L'IPOTESI DI CONFERMA

VOCE	ALIQUOTE VIGENTI	IPOTESI DI CONFERMA
Detrazione sulle spese del 2027	20.160 €	24.192 €
Detrazione totale, somma delle rate	30.528 €	34.560 €
Detrazione al valore di oggi	26.041 €	29.480 €
Netto del conto completo	15.002 €	18.441 €
Rendimento sull'intera durata	12,5%	15,3%
Soglia USEC, otto mesi e grado C	22%	22%
Calo del prezzo finale che azzera il guadagno	2,7%	3,3%

La lettura è semplice: l'ipotesi, se diventasse legge, migliorerebbe il conto di alcune migliaia di euro e allargherebbe di poco il margine di sicurezza sul prezzo finale, ma non cambierebbe la decisione. Nel caso A ciò che decide non è l'aliquota, è la prova del valore dopo i lavori. Per l'abitazione principale l'effetto sarebbe più ampio, perché la misura maggiorata passerebbe dal 36 al 50 per cento: è il caso in cui conviene attendere il testo definitivo prima di fissare il calendario dei pagamenti.

Abitazione principale è «quella nella quale la persona fisica, che la possiede a titolo di proprietà o altro diritto reale, o i suoi familiari dimorano abitualmente» (art. 10 TUIR). Ne segue un punto decisivo per chi valorizza per vendere: se nessuno dei proprietari, né un suo familiare, abita l'immobile, si applica la misura ordinaria, non quella maggiorata. È il caso tipico degli eredi che vendono la casa dei genitori.

Le quattro condizioni che il conto abituale dimentica

- **Dieci rate.** La detrazione «è ripartita in dieci quote annuali costanti e di pari importo» (art. 16-bis, comma 7): non è denaro disponibile al rogito.
- **Imposta capiente.** Ogni rata si sottrae dall'IRPEF dell'anno; senza imposta, non si recupera.
- **La vendita sposta le rate.** In caso di vendita la detrazione non utilizzata «è trasferita per i rimanenti periodi di imposta, salvo diverso accordo delle parti, all'acquirente persona fisica» (comma 8). Chi ristruttura per vendere e vuole conservarla deve pattuirlo nell'atto: il modello di clausola è nel capitolo 16.
- **L'erede.** In caso di decesso dell'avente diritto la detrazione passa «esclusivamente all'erede che conservi la detenzione materiale e diretta del bene» (comma 8). Per l'Agenzia delle Entrate la detenzione non deve necessariamente sussistere già nell'anno di apertura della successione (Principio di diritto n. 7 del 2 ottobre 2025).

DAL 1° GENNAIO 2027 CAMBIANO I NUMERI, NON LE REGOLE

Il nuovo testo unico delle imposte sui redditi, approvato con il D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, è in vigore dal 4 luglio 2026 ma si applica dal 1° gennaio 2027, data dalla quale il TUIR del 1986 è abrogato. L'art. 16-bis diventa l'art. 17, le aliquote 2025-2027 passano nell'art. 373, la definizione di abitazione principale resta nell'art. 10. Il contenuto delle regole qui descritte è riprodotto senza modifiche.

TABELLA 9 · QUANTO VALE OGGI LA DETRAZIONE DEL CASO A

CONDIZIONE	NOMINALE	VALORE DI OGGI
Conto abituale: 50 per cento dei lavori, come denaro subito disponibile	48.000	48.000
Aliquota ordinaria, pagamenti fra 2026 e 2027, rate conservate e IRPEF capiente	30.528	26.041
Rate lasciate all'acquirente, oppure IRPEF insufficiente	0	0

Lasciare le rate all'acquirente non è necessariamente un errore: può rendere l'immobile più attraente per un acquirente che ha imposta da cui detrarre le rate. Ma è una scelta da fare prima di accettare l'offerta e da scrivere nell'atto, non un effetto da scoprire dopo.

TRE DOMANDE DA FARE AL COMMERCIALISTA PRIMA DEL PRIMO BONIFICO

- **Avrò IRPEF sufficiente per dieci anni?** Ogni rata si sottrae dall'imposta di quell'anno: senza imposta, quella rata non produce risparmio.
- **Chi deve pagare?** Fra più comproprietari conta chi sostiene la spesa, con bonifico intestato correttamente.
- **Conservo le rate o le lascio all'acquirente?** La scelta va fatta prima dell'offerta e scritta nell'atto (capitolo 16).

Le opere di sola manutenzione ordinaria sulla singola unità, come una tinteggiatura fine a se stessa, non rientrano fra gli interventi agevolati: per le singole unità la norma richiama soltanto la manutenzione straordinaria, il restauro e la ristrutturazione. Per il catalogo completo dei bonus, per il bonifico e per il tetto alle detrazioni dei redditi più alti si rinvia al Quaderno N.32.

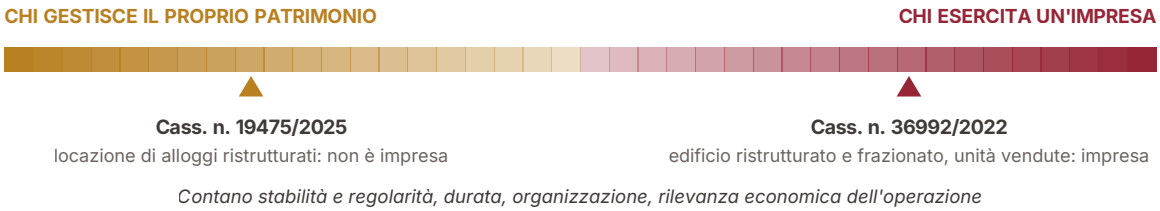
FONTI · *D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, artt. 10 e 16-bis · D.L. 4 giugno 2013, n. 63, art. 16 · D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, artt. 10, 17, 373, 376 e 377 · Principio di diritto AdE n. 7/2025 · Quaderno USEC N.32*

9. Quando valorizzare diventa impresa

Chi ristruttura la propria casa e la vende gestisce il proprio patrimonio. Chi compra immobili per trasformarli e rivenderli può, oltre una certa soglia, esercitare un'impresa anche senza averlo deciso e senza partita IVA: cambiano l'imposta, l'IVA e gli adempimenti.

Per l'art. 55 del TUIR è impresa «l'esercizio per professione abituale, ancorché non esclusiva», delle attività commerciali del codice civile, «anche se non organizzate in forma d'impresa» (dal 2027, art. 64 del nuovo testo unico). Fuori dall'impresa vale la disciplina della plusvalenza dei privati (capitolo 14).

FIGURA 7 · FRA GESTIONE DEL PATRIMONIO E IMPRESA: DUE DECISIONI A CONFRONTO



Contano stabilità e regolarità, durata, organizzazione, rilevanza economica dell'operazione

Due vicende decise dalla Cassazione

Il caso dell'edificio frazionato. Una contribuente aveva acquistato un edificio, lo aveva ristrutturato ricavandone un numero di unità superiore a quello originario e aveva venduto le unità, una per una, a terzi estranei alla famiglia. L'Agenzia delle Entrate aveva accertato imposte sui redditi, IRAP e IVA come per un'impresa, e la Corte di cassazione ha confermato: «non può escludersi la qualità di imprenditore in colui il quale compia un unico affare, di non trascurabile rilevanza economica», quando l'affare richiede «una pluralità di operazioni» (Cass., sez. V, sent. n. 36992 del 16 dicembre 2022).

Il caso degli alloggi dati in locazione. Un contribuente aveva comprato all'asta un edificio di dodici alloggi, lo aveva ristrutturato e aveva venduto o dato in locazione le singole unità. Per la parte di locazioni la Cassazione ha escluso l'impresa, perché mancavano elementi che dimostrassero la professionalità, ricordando che occorrono «stabilità e regolarità» e un'attività che «si protragga per un apprezzabile periodo di tempo» (Cass., sez. V, ord. n. 19475 del 15 luglio 2025). Il principio dell'unico affare di non trascurabile rilevanza economica è stato ribadito anche nel 2026 (Cass., sez. V, ord. n. 10827 del 23 aprile 2026).

TABELLA 10 · GLI ELEMENTI CHE AVVICINANO UN'OPERAZIONE ALL'IMPRESA

ELEMENTO	PERCHÉ CONTA
Acquisto per rivendere	L'immobile non entra nel patrimonio per essere usato, ma per essere trasformato e ceduto.
Più unità ricavate e vendute	Il frazionamento con vendite separate è la vicenda del 2022.
Ripetizione e organizzazione	Più operazioni simili nel tempo, con imprese, tecnici e vendite coordinati e capitali importanti.

FONTI · *D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, art. 55 · D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, art. 64 · Cass. n. 36992/2022, n. 19475/2025 e n. 10827/2026, testi integrali su SentenzeWeb*

10.
Le strade che non passano dal cantiere

Quando la bussola dice «no», o il conto completo resta sotto la soglia, la valorizzazione cambia strada. Spesso la migliore toglie al compratore le ragioni per chiedere uno sconto senza chiedere al venditore di anticipare un cantiere.

TABELLA 11 · LE STRADE ALTERNATIVE AI LAVORI, A CONFRONTO

STRADA	CHE COSA SI OFFRE AL COMPRATORE	COSTO E TEMPI	QUANDO CONVIENE
Il fascicolo completo	Documenti verificati: titoli, conformità, catasto, APE, situazione condominiale	Basso, settimane	Sempre; è la base di ogni altra strada
Il progetto venduto con l'immobile	Rilievo, progetto, computo dei lavori e verifica del titolo necessario	Contenuto, poche settimane	Quando il valore dopo i lavori è chiaro ma il capitale manca
La presentazione	Pulizia, piccole riparazioni, allestimento, fotografie, visite organizzate	Basso, giorni	Quando l'immobile è in buono stato ma si presenta male
La vendita a chi trasforma	L'immobile com'è, a un prezzo coerente con il conto del compratore professionale	Nessuno	Quando nessuna delle quattro prove è superata con margine

Il fascicolo come valorizzazione

Un immobile con i documenti in ordine si vende con meno sorprese, meno condizioni e meno sconti: le verifiche da completare prima della proposta sono nel Quaderno N.38, l'attestato energetico nel N.27. Una visita aperta a più acquirenti (Quaderno N.35) presuppone proprio un fascicolo completo.

Conoscere il conto di chi compra per trasformare

Chi compra per ristrutturare e rivendere fa il conto del capitolo 6 alla rovescia: parte dal valore dopo i lavori, sottrae tutti i costi e il proprio margine, e ottiene il prezzo massimo che può pagare. Il venditore che conosce quel conto sa riconoscere un'offerta coerente da un'offerta speculativa, e sa che la differenza fra le due sta spesso nel grado di prova del valore finale: più è dimostrato, meno il compratore professionale può giustificare un margine alto.

Il perimetro negativo. Vendere un progetto non significa vendere un titolo edilizio efficace a favore del compratore: se e come il titolo possa essere usato da chi compra lo verifica il tecnico abilitato. Il progetto riduce l'incertezza del compratore, non lo esonera dalle sue verifiche.

FONTI · *Quaderni USEC N.27, N.35 e N.38 · tabella: elaborazione USEC*

11.
Le competenze: chi fa che cosa

Nessun professionista, da solo, possiede tutte le competenze che una valorizzazione richiede. La maggior parte degli insuccessi nasce in due punti: dove due ruoli si sovrappongono, e ciascuno pensa che l'altro abbia verificato; e dove un ruolo resta scoperto, perché nessuno ha ricevuto l'incarico di occuparsene.

TABELLA 12 · LA MATRICE DEI RUOLI NELLE QUATTRO PROVE

RUOLO	SI PUÒ FARE	È CONSENTITO	SI REGGE	CONVIENE	CHE COSA FIRMA O DICHIARA
Proprietario	◐	◐	●	●	Decide; firma incarichi, contratti e atti
Tecnico abilitato	●	●		◐	Assevera il titolo, dirige i lavori, redige l'APE
Impresa	●		◐	◐	Preventivo, contratto d'appalto, tempi
Estimatore	◐			●	Valore di oggi e dopo i lavori, con il grado di prova
Commercialista			●	●	Detrazione, capienza, plusvalenza, rischio d'impresa
Notaio		◐		◐	Atto di vendita, clausole sulle rate, imposta sostitutiva
Agente immobiliare				●	Domanda, tempi, prezzo realizzabile, informazione alle parti
Banca o finanziatore			●		Finanziamento e garanzie
Amministratore	◐	◐			Regolamento, delibere, situazione delle spese

● competenza principale · ◐ contributo necessario

Tre regole di regia

- **Un solo regista.** Chi decide è il proprietario. Ma qualcuno deve tenere insieme le quattro prove e il calendario: va indicato per iscritto, e può essere il tecnico, l'agente o un consulente incaricato.
- **Ogni affermazione ha un autore.** Il valore dopo i lavori lo stima l'estimatore, non l'impresa; la fattibilità urbanistica la assevera il tecnico, non l'agente; la convenienza fiscale la verifica il commercialista, non il preventivo.
- **Le verifiche si fanno per iscritto e prima.** Una verifica orale, o fatta dopo la firma, non protegge nessuno.

FONTI · *matrice: elaborazione USEC sui capitoli 3-8 · ruoli professionali secondo le regole richiamate nei capitoli 4, 8, 9 e 12*

12.
Per l'agente immobiliare

Per l'agente la valorizzazione è la leva più forte del colloquio con il proprietario, perché sposta la conversazione da «quanto vale la mia casa» a «che cosa posso fare per venderla meglio, e conviene farlo?». È anche la conversazione nella quale è più facile promettere troppo. Il metodo del Quaderno serve all'agente per due ragioni opposte: dà sostanza alla proposta e ne disegna i confini.

Che cosa offre il metodo all'agente

- Un linguaggio comune con il proprietario, il tecnico e il commercialista: le quattro prove e il conto completo.
- Un argomento verificabile per ottenere l'incarico: non una promessa di prezzo, ma un percorso con numeri e prove.
- Una difesa dalle aspettative irrealistiche: il conto completo mostra al proprietario quanto del «valore in più» resterà davvero.

I confini: informazione, competenza, interessi

L'agente «deve comunicare alle parti le circostanze a lui note, relative alla valutazione e alla sicurezza dell'affare, che possono influire sulla conclusione di esso» (art. 1759 c.c.). Coerentemente con quanto esposto nel Quaderno N.42, per la Cassazione fra queste circostanze rientrano le irregolarità urbanistiche ed edilizie dell'immobile, «seppur sanabili» (Cass., sez. II, ord. n. 11371 del 2 maggio 2023), e il dovere si valuta con riferimento «al momento stesso della conclusione dell'affare» (Cass., sez. II, ord. n. 32264 dell'11 dicembre 2025). Sulle visure due decisioni recenti non coincidono: per una, senza un incarico particolare l'agente non è tenuto a «specifiche indagini di natura tecnico-giuridica» (Cass., sez. II, ord. n. 5963 del 5 marzo 2024); per l'altra, le verifiche più penetranti non richiedono «il previo conferimento di specifico incarico» (Cass., sez. II, ord. n. 9395 del 10 aprile 2025). La prudenza indica di eseguirle comunque.

La legge sulla mediazione dichiara l'attività dell'agente incompatibile, fra l'altro, con l'attività imprenditoriale nel medesimo settore «e comunque in situazioni di conflitto di interessi» (art. 5, comma 3, della L. 3 febbraio 1989, n. 39). Se ne ricava una regola di condotta semplice: quando suggerisce un'impresa o un tecnico, l'agente dichiara per iscritto di non avere con loro rapporti economici, oppure li dichiara e si astiene.

> **CHE COSA L'AGENTE NON FA**
>
> Non garantisce il valore dopo i lavori, che è una stima. Non indica il titolo edilizio necessario, che spetta al tecnico abilitato. Non calcola la detrazione spettante al cliente, che dipende da condizioni personali verificate dal commercialista. Quando un dato manca, lo dice per iscritto e suggerisce chi debba verificarlo.

FONTI · *art. 1759 c.c. · L. 3 febbraio 1989, n. 39, art. 5 · Cass. n. 11371/2023, n. 5963/2024, n. 9395/2025 e n. 32264/2025, testi integrali su SentenzeWeb · Quaderno USEC N.42*

13. Per il proprietario e per gli eredi

Per il proprietario la domanda non è «quanto varrà la casa dopo i lavori», ma «che cosa mi conviene fare di questa casa, oggi, con il denaro e il tempo che ho». Cinque domande, nell'ordine, bastano a orientare la scelta prima di chiamare chiunque.

TABELLA 13 · CINQUE DOMANDE PRIMA DI DECIDERE

N.	DOMANDA	SE LA RISPOSTA È NO
1	L'immobile è in regola con i titoli edilizi e il catasto?	La prima valorizzazione è la regolarizzazione (capitolo 4)
2	Ho, o posso ottenere, il denaro per i lavori e per l'attesa?	Progetto ridotto, oppure progetto venduto con l'immobile (capitolo 10)
3	Pago abbastanza IRPEF per usare la detrazione, e voglio conservarla alla vendita?	Il conto si fa senza detrazione
4	Ci sono vendite che dimostrano il valore dopo i lavori?	Soglia più alta, o nessun cantiere (capitolo 7)
5	Posso aspettare i mesi del cantiere e della vendita?	Fascicolo completo e vendita nello stato attuale

Quando i proprietari sono più d'uno

Prima della divisione, gli eredi sono comproprietari dell'immobile, e alla proprietà comune si applicano le regole della comunione «se il titolo o la legge non dispone diversamente» (art. 1100 c.c.). Per gli atti di ordinaria amministrazione decide la maggioranza calcolata sul valore delle quote (art. 1105). Le innovazioni dirette al miglioramento della cosa e gli altri atti che eccedono l'ordinaria amministrazione richiedono una deliberazione della maggioranza dei partecipanti «che rappresenti almeno due terzi del valore complessivo della cosa comune», purché non pregiudichino il godimento di alcuno e non comportino «una spesa eccessivamente gravosa»; per vendere l'intero immobile occorre il consenso di tutti (art. 1108). Ciascuno resta libero di disporre della propria quota (art. 1103) e i coeredi possono sempre domandare la divisione (art. 713).

Se ne ricava una sequenza che evita gran parte dei contrasti: prima l'accordo scritto su che cosa fare, chi anticipa le spese e come si ripartiscono, poi i preventivi, poi il cantiere. Un dissenso scoperto a lavori iniziati ferma l'operazione nel momento peggiore.

Che cosa cambia nel conto degli eredi

- **L'aliquota.** Se nessun erede, né un suo familiare, abita l'immobile, la detrazione è quella ordinaria (capitolo 8).
- **Chi detrae.** La detrazione spetta a chi sostiene la spesa: se paga uno solo dei coeredi, le rate sono sue, ma il valore in più si divide fra tutti secondo le quote. È un punto da regolare nell'accordo.
- **La plusvalenza.** Gli immobili ricevuti per successione sono esclusi dalla tassazione della plusvalenza (art. 67 TUIR, dal 2027 art. 76): per gli eredi le imposte in più del conto completo sono, di regola, pari a zero.

FONTI · *artt. 713, 1100, 1103, 1105 e 1108 c.c. · D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, artt. 10, 16-bis e 67 · D.L. 4 giugno 2013, n. 63, art. 16*

14.
Per l'investitore non professionale

Chi compra per trasformare e rivendere fa il conto del capitolo 6 prima ancora di comprare, e lo fa alla rovescia. Il prezzo che può pagare non nasce dal prezzo richiesto, ma dal valore dopo i lavori.

IL PREZZO MASSIMO DI ACQUISTO

Prezzo massimo = valore realizzabile dopo i lavori − lavori, spese tecniche e riserva − spese d'acquisto e di vendita − costo del denaro e dell'attesa − imposte − margine richiesto

Il margine richiesto non è un guadagno sperato: è il compenso del rischio, e va fissato prima, con la soglia del capitolo 6. Nel caso C del capitolo 15, un frazionamento di dieci mesi con valore finale di grado B, la soglia è del 19 per cento; con i prezzi di vendita ipotizzati, l'acquisto dovrebbe costare non più di 318.000 euro per raggiungerla, contro i 430.000 dell'ipotesi.

Le quattro trappole dell'investitore occasionale

- **L'agevolazione prima casa.** Chi ha comprato con l'agevolazione e vende o dona l'immobile prima di cinque anni deve le imposte nella misura ordinaria, oltre a una sanzione, salvo che entro un anno compri un altro immobile da adibire a propria abitazione principale (Tariffa, parte prima, art. 1, nota II-bis, comma 4, del D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131; dal 1° gennaio 2027 la stessa regola è nella Tariffa del testo unico approvato con il D.Lgs. 1° agosto 2025, n. 123). La disciplina dell'agevolazione è nel Quaderno N.02.
- **La plusvalenza.** Chi vende un immobile comprato o costruito da non più di cinque anni realizza una plusvalenza tassabile; ne sono esclusi gli immobili ricevuti per successione e quelli adibiti ad abitazione principale propria o dei familiari per la maggior parte del periodo (art. 67 TUIR, dal 2027 art. 76). Il costo si aumenta di «ogni altro costo inerente», lavori compresi (art. 68, dal 2027 art. 77), e su richiesta al notaio si può pagare un'imposta sostitutiva del 26 per cento (art. 1, comma 496, della L. 23 dicembre 2005, n. 266; dal 2027 art. 244). Se nei dieci anni precedenti sono stati conclusi lavori con il Superbonus, il periodo rilevante è di dieci anni.
- **L'impresa.** Comprare, frazionare e vendere più unità è la vicenda nella quale la Cassazione ha riconosciuto un'impresa anche in un unico affare di rilevanza economica (capitolo 9). Prima di comprare va chiesto al commercialista come sarà qualificata l'operazione.
- **Il capitale immobilizzato.** L'investitore anticipa non soltanto i lavori ma anche il prezzo d'acquisto: il costo del denaro e dell'attesa pesa su tutto il capitale, e un ritardo di vendita di pochi mesi può consumare il margine.

IL PERIMETRO NEGATIVO

Il Quaderno non valuta la convenienza dell'investimento immobiliare in generale, né lo confronta con altri impieghi del risparmio. Misura una cosa sola: se una specifica trasformazione, su uno specifico immobile, remunera il capitale e il rischio che richiede.

FONTI · *D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, Tariffa parte prima, art. 1, nota II-bis · D.Lgs. 1° agosto 2025, n. 123, Allegato 1 e art. 205 · D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, artt. 67 e 68 · D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, artt. 76, 77 e 244 · capitoli 6, 9 e 15 · Quaderno USEC N.02*

15. Tre casi calcolati

I tre casi che seguono sono illustrativi: le ipotesi sono dichiarate nella nota di metodo e i numeri escono da un unico calcolo. Il caso A è costruito su un immobile ereditato realmente esaminato, con dati arrotondati e anonimizzati; i casi B e C sono scenari tipici.

TABELLA 14 · I TRE CASI IN SINTESI

CASO	LEVA	RISULTATO	RENDIMENTO E SOGLIA	DECISIONE
A	Fisica, ristrutturazione completa	15.002	12,5% contro 22%	Fascicolo e progetto; cantiere solo con valore dimostrato
B	Commerciale, presentazione	−7.000 + 3.248	Dipende dai mesi risparmiati	Conviene se accorcia la vendita di 3,2 mesi
C	Fisica e funzionale, frazionamento	4.531	0,7% contro 19%	Acquisto sotto 318.000 euro, rischio d'impresa escluso

Caso A · Un immobile ereditato, da ristrutturare

Quattro locali in una zona semicentrale di una grande città, ereditati da due fratelli che non vi abitano. L'aliquota maggiorata per l'abitazione principale non spetta, perché nessuno dei due vi abita. Oggi l'immobile si venderebbe, nello stato attuale, a 450.000 euro; dopo una ristrutturazione completa di 8 mesi la stima è di 575.000 euro, ma nella zona le vendite di immobili simili già ristrutturati sono poche: grado di prova C.

TABELLA 15 · CASO A, IL CONTO COMPLETO IN EURO

VOCE	CONTO ABITUALE	CONTO COMPLETO
Maggior prezzo realizzabile	+125.000	+125.000
Lavori, IVA compresa	−98.000	−98.000
Spese tecniche, 8 per cento dei lavori		−7.840
Riserva per imprevisti, 10 per cento dei lavori		−9.800
Spese durante i lavori, 8 mesi		−4.800
Costo del denaro speso, 3,5 per cento annuo		−1.349
Attesa dell'incasso del valore di oggi		−10.500
Provvigione in più, 3 per cento del maggior prezzo		−3.750
Imposte in più: immobile ereditato, plusvalenza esclusa		0
Detrazione: 50 per cento nominale nel conto abituale; aliquota ordinaria e valore di oggi nel conto completo	+48.000	+26.041
Resta ai venditori	**75.000**	**15.002**

La detrazione del conto completo è calcolata sulla spesa ammessa di 96.000 euro, con il 30 per cento dei pagamenti nel 2026 al 36 per cento e il resto nel 2027 al 30 per cento: 30.528 euro nominali in dieci rate, 26.041 al valore di oggi, a condizione che i fratelli abbiano IRPEF sufficiente e che l'atto di vendita conservi loro le rate. Senza queste condizioni il risultato scende a -11.039 euro. Il rendimento sul capitale impiegato è del 12,5 per cento, contro una soglia del 22 per cento con il grado C e del 12 per cento se il valore fosse dimostrato da vendite.

FIGURA 8 · CASO A: CHE COSA RESTA SE CAMBIANO IL VALORE FINALE E IL COSTO DEI LAVORI

VALORE DOPO I LAVORI	COSTO DEI LAVORI RISPETTO AL PREVENTIVO: −10%	come previsto	+10%	+20%
−10%	−29.074	−40.773	−52.472	−64.171
−5%	−1.187	−12.886	−24.585	−36.284
come stimato	+26.701	+15.002	+3.303	−8.396
+5%	+54.589	+42.890	+31.191	+19.492

Oro: resta un guadagno. Vino: si perde. La casella cerchiata è il caso come stimato.

La lettura. Il pareggio si raggiunge con un valore finale di circa 560.000 euro, appena il 2,7 per cento sotto la stima. Con un valore non dimostrato e una detrazione condizionata, la ristrutturazione non supera la quarta prova: la strada indicata è il fascicolo completo e, se si vuole, il progetto venduto con l'immobile.

Caso B · Un bilocale da presentare meglio

Un bilocale in discrete condizioni, offerto a 280.000 euro. Pulizia, tinteggiatura, piccole riparazioni e allestimento costano 7.000 euro, non agevolati, e lo portano, agli occhi dei compratori, fra quelli in buone condizioni. Con gli sconti mediani dell'Osservatorio, 7,41 per cento nello stato attuale e 6,25 per cento dopo, il prezzo realizzabile passa da 259.252 a 262.500 euro: 3.248 euro in più, meno del costo. L'intervento si ripaga soltanto se accorcia la vendita: ogni mese in meno vale circa 1.156 euro fra spese e attesa, e servono circa 3,2 mesi in meno per andare in pari. **La lettura:** la presentazione si giustifica con il tempo, non con il prezzo.

Caso C · Un frazionamento da investitore

Un investitore compra a 430.000 euro, più 40.000 di imposte e spese, 150 metri quadri da ristrutturare per ricavarne due unità da 75 metri quadri, da vendere a 4.600 euro al metro quadro. Lavori per 135.000 euro, spese tecniche e riserva per 13.500 euro ciascuna, dieci mesi. Le vendite valgono 690.000 euro; tolti provvigione e costi, il margine è di 30.300 euro, e di 4.531 euro dopo l'imposta sostitutiva di 9.698 euro e il costo del capitale di 16.071 euro: lo 0,7 per cento. Il calcolo assume una vendita da privato: se l'operazione fosse qualificata come impresa cambierebbero imposte e adempimenti (capitolo 9). **La lettura:** il frazionamento crea valore solo comprando molto più in basso, e il rischio d'impresa va escluso prima.

FONTI · *calcoli: elaborazione USEC, ipotesi nella nota di metodo · sconti per stato: Osservatorio Trimestrale USEC N.2, luglio 2026 · regole: capitoli 8, 9 e 13*

16.
Prima di aprire il cantiere: il fascicolo della decisione

La decisione di valorizzare si prende su un fascicolo, non su un preventivo. Il fascicolo raccoglie le risposte alle quattro prove, firmate da chi ne ha la competenza, e accompagna l'immobile fino al rogito.

IL FASCICOLO DELLA DECISIONE · NOVE DOCUMENTI PRIMA DEL CANTIERE

- **1.** Stima del valore di oggi e del valore dopo i lavori, con il grado di prova e le vendite comparabili.
- **2.** Verifica dello stato legittimo e della conformità catastale, con l'indicazione del titolo edilizio necessario.
- **3.** Progetto, computo dei lavori e almeno due preventivi confrontabili.
- **4.** Cronoprogramma dei lavori e delle pratiche, con la data prevista di messa in vendita.
- **5.** Piano finanziario: fonti del denaro, riserva per imprevisti, spese durante i lavori.
- **6.** Verifica fiscale: aliquota, capienza, conservazione delle rate alla vendita, plusvalenza, rischio d'impresa.
- **7.** Conto completo e confronto con la soglia di convenienza.
- **8.** Accordo scritto fra i comproprietari, quando sono più d'uno.
- **9.** Strategia di vendita: tempi, canale, presentazione, documenti da consegnare ai compratori.

Dopo i lavori: prima del preliminare e al rogito

Il fascicolo della decisione non sostituisce i documenti della vendita, che vanno distinti per momento. La lista completa è nei Quaderni N.05, N.27 e N.38.

TABELLA 16 · CHE COSA PREPARARE, E QUANDO

PRIMA DELLA PROPOSTA E DEL PRELIMINARE	AL ROGITO
Titoli dei lavori eseguiti e fine lavori	Dichiarazione del venditore sui lavori e sui titoli (clausola C)
Planimetria catastale aggiornata allo stato dopo i lavori	Conformità catastale dichiarata nell'atto
Attestato di prestazione energetica aggiornato	Attestato allegato all'atto, secondo il Quaderno N.27
Dichiarazioni di conformità degli impianti e agibilità	Consegna dei documenti all'acquirente
Scelta sulla sorte delle rate residue della detrazione	Clausola sulle rate residue (clausola A)

CLAUSOLA MODELLO A · RISERVA DELLE RATE RESIDUE DI DETRAZIONE

«Le parti dànno atto che sull'unità immobiliare oggetto del presente atto sono stati eseguiti interventi di recupero del patrimonio edilizio per i quali la parte venditrice ha sostenuto spese che danno diritto alla detrazione di cui all'art. 16-bis del D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 e all'art. 16 del D.L. 4 giugno 2013, n. 63, nonché, per i periodi d'imposta dal 2027, alle corrispondenti disposizioni del D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117. Ai sensi del comma 8 del citato art. 16-bis e della corrispondente disposizione successiva, le parti convengono che la detrazione non ancora utilizzata alla data del presente atto resti in capo alla parte venditrice per i rimanenti periodi d'imposta e non si trasferisca alla parte acquirente.»

CLAUSOLA MODELLO B · ACCORDO FRA COMPROPRIETARI PER LA VALORIZZAZIONE

«I sottoscritti ..., comproprietari dell'unità immobiliare sita in ..., identificata al Catasto Fabbricati del Comune di ... al foglio ..., particella ..., subalterno ..., nelle quote di ..., deliberano ai sensi dell'art. 1108 c.c. l'esecuzione degli interventi descritti nel progetto allegato sotto la lettera A, per una spesa prevista di euro ..., oltre a una riserva per imprevisti di euro .... Le spese sono anticipate da ... e sono rimborsate a valere sul prezzo di vendita, prima della ripartizione del residuo secondo le quote. La messa in vendita avverrà entro il ..., al prezzo minimo di euro ..., salvo diversa deliberazione unanime.»

CLAUSOLA MODELLO C · DICHIARAZIONE SUI LAVORI ESEGUITI

«La parte venditrice dichiara che sull'unità immobiliare in oggetto sono stati eseguiti interventi di ... in forza di ... n. ... presentata al Comune di ... in data ..., ultimati in data ...; che la planimetria catastale è stata aggiornata con denuncia di variazione del ...; che per gli impianti oggetto di intervento sono state rilasciate le dichiarazioni di conformità, che consegna in copia alla parte acquirente, la quale ne dà atto.»

Le clausole sono modelli da adattare con il notaio e con il commercialista: la clausola A presuppone che le spese e la titolarità della detrazione siano documentate; la clausola B non sostituisce il consenso di tutti i comproprietari richiesto per la vendita; la clausola C presuppone che ogni dichiarazione sia riscontrata sui documenti.

Che cosa resta di questo Quaderno

Una regola e un metodo. La regola: il valore aggiunto non è quanto costano i lavori né quanto varrà l'immobile, ma ciò che resta fra il prezzo realizzato e tutto ciò che è servito per ottenerlo, tempo compreso. Il metodo: quattro prove nell'ordine in cui la realtà le pone, un conto completo di nove voci, una soglia che tiene conto del tempo e della prova del valore. Chi li applica non smette di valorizzare; smette di farlo alla cieca, e scopre spesso che le strade più redditizie sono quelle che non passano dal cantiere.

«Si valorizza quando si può dimostrare. Tutto il resto è una spesa con una speranza.»

ANALISI USEC

FONTI · *D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917, art. 16-bis, comma 8 · D.L. 4 giugno 2013, n. 63, art. 16 · D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, art. 17 · art. 1108 c.c. · Quaderni USEC N.05, N.27 e N.38*

Nota di metodo

I casi dei capitoli 6 e 15 sono illustrativi. Le ipotesi comuni sono queste: il costo del denaro, usato sia per il denaro speso nei lavori sia per l'attesa dell'incasso, è il 3,5 per cento annuo; il denaro speso nei lavori si considera impiegato, in media, per metà della durata; le rate della detrazione si attualizzano al 3 per cento annuo, come dieci rate annue posticipate di pari importo, per cui 100 euro nominali valgono 85,3 euro di oggi; la provvigione è il 3 per cento, IVA compresa, del prezzo su cui si calcola.

Caso A. Valore realizzabile oggi 450.000 euro, dopo i lavori 575.000 euro; lavori 98.000 euro IVA compresa; spese tecniche 8 per cento e riserva 10 per cento dei lavori; durata 8 mesi; spese durante i lavori 600 euro al mese; pagamenti per il 30 per cento nel 2026 e per il 70 per cento nel 2027; spesa ammessa alla detrazione 96.000 euro, entro il limite per unità immobiliare; capitale impiegato pari alla spesa più le spese durante i lavori, 120.440 euro. Il conto abituale riproduce il calcolo diffuso: maggior valore, meno lavori, più il 50 per cento dei lavori come detrazione nominale. La griglia della figura 7 varia il valore dopo i lavori di −10, −5 e +5 per cento e il costo dei lavori di −10, +10 e +20 per cento; spese tecniche e riserva seguono il costo dei lavori.

Caso B. Prezzo richiesto invariato 280.000 euro; sconti mediani nazionali per stato dell'Osservatorio USEC N.2; spese mensili di condominio, imposte e utenze 400 euro, più l'attesa dell'incasso al 3,5 per cento annuo.

Caso C. Acquisto 430.000 euro più 40.000 euro di imposte e spese; lavori 900 euro al metro quadro su 150 metri quadri; spese tecniche e riserva 10 per cento ciascuna; durata dieci mesi; spese mensili 700 euro; vendita a 4.600 euro al metro quadro. Nella plusvalenza si sono considerati costi inerenti le spese d'acquisto, i lavori con le spese tecniche e la riserva, e la provvigione di vendita: la qualificazione delle singole voci va verificata con il commercialista. Costo del capitale sull'acquisto per tutta la durata e sui lavori per metà. Il prezzo massimo d'acquisto è quello che porta il risultato netto alla soglia indicata, mantenendo le spese d'acquisto in proporzione.

Soglia di convenienza. Rendimento netto sul capitale impiegato del 10 per cento, più un punto per ogni mese oltre il sesto, più cinque punti con il grado di prova B o dieci con il grado C. È un criterio di metodo USEC, non una regola di mercato o di legge.

NORME

Codice civile (R.D. 16 marzo 1942, n. 262, con esecuzione dal 21 aprile 1942), artt. 713, 1100, 1103, 1105, 1108 e 1759. L. 23 dicembre 2005, n. 266, art. 1, comma 496, nel testo applicabile fino al 31 dicembre 2026. L. 3 febbraio 1989, n. 39, art. 5, comma 3. D.P.R. 26 aprile 1986, n. 131, Tariffa parte prima, art. 1, nota II-bis, comma 4, nel testo applicabile fino al 31 dicembre 2026. D.Lgs. 1° agosto 2025, n. 123, testo unico dell'imposta di registro e degli altri tributi indiretti, in vigore dal 13 agosto 2025 e applicabile dal 1° gennaio 2027 (art. 205), Allegato 1, Tariffa parte prima, art. 1. D.P.R. 22 dicembre 1986, n. 917 (TUIR), artt. 10, 16-bis, 55, 67 e 68, nel testo applicabile fino al 31 dicembre 2026. D.L. 4 giugno 2013, n. 63, art. 16, comma 1, nel testo modificato dall'art. 1, comma 22, della L. 30 dicembre 2025, n. 199. D.Lgs. 19 giugno 2026, n. 117, testo unico delle imposte sui redditi, in vigore dal 4 luglio 2026 e applicabile dal 1° gennaio 2027 (art. 377), artt. 10, 17, 64, 76, 77, 244, 373 e 376. D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380, artt. 3, 6-bis, 9-bis, 22, 23-ter e 34-bis. Regolamento (UE) n. 1255/2012, che adotta l'IFRS 13, paragrafi 27 e 28, testo italiano su EUR-Lex. Regolamento (UE) 2024/1689, art. 50, richiamato nella Scheda. Testi di legge nazionali letti su normattiva.it con vigenza al 14 ottobre 2026 e, per i testi unici del 2025 e del 2026, al 15 gennaio 2027. Per le disposizioni di legge applicate, le note di aggiornamento di Normattiva non riportano pronunce di illegittimità costituzionale pertinenti; la sola nota presente sull'art. 3 del D.P.R. 380/2001 riguarda la definizione di nuova costruzione, estranea ai temi del Quaderno.

GIURISPRUDENZA E PRASSI

Cass. civ., Sez. V, sent. n. 36992 del 16 dicembre 2022. Cass. civ., Sez. II, ord. n. 11371 del 2 maggio 2023. Cass. civ., Sez. II, ord. n. 5963 del 5 marzo 2024. Cass. civ., Sez. II, ord. n. 9395 del 10 aprile 2025. Cass. civ., Sez. V, ord. n. 19475 del 15 luglio 2025. Cass. civ., Sez. II, ord. n. 32264 dell'11 dicembre 2025. Cass. civ., Sez. V, ord. n. 10827 del 23 aprile 2026. Le date sono quelle di deposito; i testi integrali sono pubblicati su italgiure.giustizia.it, servizio SentenzeWeb,

dove sono stati riscontrati il 14 ottobre 2026, insieme alle decisioni di segno contrario. Agenzia delle Entrate, Principio di diritto n. 7 del 2 ottobre 2025: oggetto riscontrato nell'archivio ufficiale; contenuto letto con deroga dichiarata su fonte secondaria qualificata, perché il documento ufficiale non è estraibile.

DATI E STUDI

USEC, Osservatorio Trimestrale del Mercato Immobiliare Italiano N.2, luglio 2026: campione validato di 13.720 compravendite, sconto di trattativa e valore al metro quadro per stato conservativo e per classe energetica. Banca d'Italia, Questioni di Economia e Finanza n. 818, «L'impatto della classe energetica sui prezzi delle case», novembre 2023. Letteratura estimativa sul valore di trasformazione e sul più conveniente e miglior uso. Casi, soglia e grado di prova: elaborazioni USEC.

PUBBLICAZIONI USEC COLLEGATE

Quaderni N.02, N.04, N.05, N.18, N.19, N.20, N.23, N.27, N.32, N.35, N.38, N.39 e N.42; Osservatorio Trimestrale N.2.

DISCLAIMER

Documento informativo e divulgativo a cura dell'USEC · Ufficio Studi e Analisi Immobiliari, CasainTV Market HUB. Non costituisce parere legale, fiscale o tecnico e non sostituisce il tecnico abilitato, il notaio, il commercialista e l'avvocato sul caso concreto; i casi sono illustrativi e le clausole sono modelli da adattare. Le regole sono quelle vigenti alla chiusura redazionale del 14 ottobre 2026 e vanno verificate su normattiva.it; la giurisprudenza su italgiure.giustizia.it. Riproduzione parziale consentita con citazione della fonte.

Quaderni USEC · N.43 · Versione 1.1 · Edizione di novembre 2026 · Chiusura redazionale: 14 ottobre 2026.