

soldi > privato

di Lucia Ingresso
l.ingrosso@millionaire.it

BIGLIETTI IN VENDITA A CIRCA 50 DOLLARI. IL PREMIO, UNA CASA. SUCCEDE ALL'ESTERO. IN ITALIA NON È ANCORA POSSIBILE. ANCHE SE...

LA CASA? LA VENDO CON UNA LOTTERIA



www.ecostampa.it

L'idea di una coppia americana che non riusciva a vendere il suo chalet nel Maryland è sembrata geniale: 27mila biglietti venduti, con una lotteria, a 50 dollari l'uno (per un totale di 1,35 milioni di dollari, cioè 993mila euro). E introiti pari al costo dell'immobile più tutte le spese e anche un contributo da dare in beneficenza. La notizia ha fatto il giro del mondo. Anche *Millionaire* ne ha scritto, suscitando la curiosità di molti lettori. La domanda più frequente: «Ma in Italia è possibile fare una cosa del genere?». Innanzitutto, una buona notizia: la normativa vigente (Dpr 430/2001) ha eliminato il divieto preesistente a mettere in palio proprietà immobiliari. Il dibattito si è subito acceso anche in Rete. Decine di agenti immobiliari si sono confrontati sulla questione, mettendo anche a punto strategie organizzative. La prospettiva era infatti allettante: vendere biglietti a un

prezzo popolare, raccogliere un alto capitale e, alla fine, ricavare anche più del valore dell'immobile. Senza troppa fatica. Poi, la doccia fredda.

«In tempi di crisi per il settore immobiliare, le richieste dei colleghi in merito a modalità di vendita alternative si sono fatte pressanti e così ho approfondito. Per scoprire che in Italia le lotterie (a fini di lucro, ndr) può organizzarle solo lo Stato. Altri enti sono autorizzati, ma solo per fini benefici o di autosostentamento» spiega Oscar Caironi, vicepresidente provinciale Fimaa (Federazione italiana mediatori agenti d'affari, www.fimaa.it) di Bergamo.

Grande sconcerto, anche ricordando che in Italia una lotteria immobiliare si era già tenuta nel 2007, a Pavia. «Prima dell'estrazione è intervenuta l'Intendenza di Finanza che ha contestato la lotteria e sanzionato l'agente immobiliare, annullando l'evento» continua Caironi (vedi box a pag. 88). ▶▶

da consultare

I LIBRI

Le manifestazioni a premio. Manuale tecnico operativo per la realizzazione di concorsi a premio, di A. Porzio e G. Oliva, Pieraldo, 20 euro.



Concorsi e operazioni a premio. Tutte le risposte alle Frequently asked questions sull'attuale disciplina delle manifestazioni a premio, FrancoAngeli, 16,50 euro.

ON LINE

Per seguire il dibattito, dare un'occhiata al forum del sito www.immobilio.it (e in particolare alla discussione "vendere case tramite lotteria").

soldi > privato

» Occhio alla legge

«Chiunque promuova una lotteria, anche il bar che mette in palio l'uovo di Pasqua, è fuorilegge. Le lotterie, quelle a scopo di lucro, le può fare solo lo Stato. Gli unici altri soggetti abilitati sono i partiti politici, le congregazioni religiose e le onlus, ma solo per raccogliere fondi da utilizzare per i loro scopi istituzionali» spiega Pippo Calvaruso, titolare di Argo Studio, società di consulenza specializzata nel campo.

Bocciata l'opzione lotteria, verifichiamo la fattibilità di un concorso a premi che, anziché un viaggio o un'auto, metta in palio una casa. Prosegue Calvaruso: «Un'azienda può indire un concorso a premi, per promuovere i propri prodotti e servizi. Vige però l'assoluto divieto di aumentare il prezzo dei prodotti stessi». Quindi l'operazione serve a incrementare vendite e popolarità, ma non è economicamente conveniente in sé.

Dare in premio una casa, poi, non è un fatto così frequente. Ha suscitato molto interesse il concorso lanciato dalla Bnl dal titolo "Vinci la tua casa". «Tutti i titolari di mutui sottoscritti fra ottobre e dicembre 2007 hanno partecipato automaticamente all'assegnazione dell'importo dell'immobile» spiegano da Bnl. Ad aggiudicarsi il premio una giovane coppia di Cagliari, cui la banca ha versato l'equivalente in sterline d'oro di 130mila euro. La probabilità di vincere era una su svariate migliaia, ma l'appeal mediatico è stato notevole.

Ma anche in questo caso, l'obiettivo non era far soldi. Cosa fare quindi?

«Una strada forse ci sarebbe. Si fa stipulare a tutti i partecipanti un compromesso di acquisto, chiedendo come caparra l'equivalente della quota di partecipazione. Quindi l'agenzia immobiliare indice un regolare concorso che mette in palio, fra tutti i sottoscrittori del compromesso, una casa» illustra Calvaruso. Tre, e non trascurabili, i problemi. Continua Calvaruso: «Primo, la tassazione. Sul premio, si paga il 45%: il 20% a carico dell'agente immobiliare, il 25% a carico del vincitore. Diverso è dire: "vincerai una casa da 100mila euro con soli 100" e un conto è

la strana storia della **lotteria di Pavia**

«Spendi 50 euro e vinci una casa» questo il *claim* promozionale di un'originale iniziativa, pensata nel 2007 a Vigevano (Pv). Nicolò Regina, collaboratore di un'agenzia immobiliare nonché costruttore di 24 anni, si inventa una riffa con in palio un bilocale (nuovo) del valore di 110mila euro. I biglietti vanno a ruba, soprattutto fra le giovani coppie e i neo-separati. «Gli unici costi a carico del vincitore saranno le spese del notaio (2mila euro circa) e le imposte (20mila). Ma l'agenzia ne coprirà la metà» assicura Regina. Il successo è tale che per l'estrazione finale, prevista per il 30 giugno, viene prenotata la piazza Ducale di Pavia, uno dei pochi spazi in grado di contenere tutti i giocatori. Ma a ridosso dell'estrazione, i nodi vengono al pettine. Interviene l'Intendenza di Finanza che annulla tutto e sanziona il giovane organizzatore. «Ho conosciuto personalmente Nicolò Regina. Molto intraprendente, ma altrettanto superficiale. All'epoca aveva venduto tutti i biglietti, ma non aveva approfondito bene i termini legali e fiscali della questione...» ha commentato Oscar Caironi.

dirgli "poi dovrai aggiungerne altri 25mila". Secondo: l'agente immobiliare deve fare una fideiussione pari all'importo del premio. Terzo: il concorso dura al massimo un anno. Se dopo 365 giorni non si sono venduti tutti i biglietti preventivati, bisogna comunque assegnare il premio, anche se si è in perdita secca». L'unica speranza, a questo punto, deriva da una modifica che renda la nostra legislazione più permissiva. Una richiesta in questo senso l'ha avanzata il senatore del Svp (Südtiroler Volkspartei), Oskar Peterlini che suggerisce di rendere possibile anche da noi ciò che è da poco successo nella vicina Austria. Una signora ha messo in palio la sua villa in Carinzia con una lotteria e ha raccolto quasi un milione di euro. Tutti contenti: lei, l'agenzia che ha seguito l'evento, il vincitore e anche lo Stato (che incassa il 12% del denaro raccolto). «Il mercato immobiliare è bloccato ovunque e i prezzi sono ancora troppo alti. La soluzione potrà sembrare fantasiosa, ma in Austria ha riavviato il mercato» sintetizza Peterlini (www.oskar-peterlini.info). Contrario in-

vece Caironi, che conclude: «L'agente immobiliare deve vendere le case, se non è capace, deve cambiare mestiere. Non inventarsi questi espedienti. Tanto più, che il grosso della crisi sembra passato».

per saperne di più

IL MINISTERO

Il ministero per lo Sviluppo economico fornisce tutte le informazioni necessarie. **INFO:** www.sviluppoeconomico.gov.it

LA NORMATIVA

Le manifestazioni a premi sono regolamentate dal Dpr 403 del 2001. Il Dpr, insieme alla circolare esplicativa emanata dal ministero dello Sviluppo economico (ex Attività produttive) e i chiarimenti forniti dal ministero sono disponibili su richiesta (basta mandare un'e-mail all'autrice di questo articolo).

LA SOCIETÀ DI CONSULENZA

Argo Studio: assistenza e consulenza nel campo di marchi, brevetti e manifestazioni a premio. **INFO:** tel. 06 6632413, www.argostudio.it

«««