

Tra tasse e bollette gli italiani non spendono: sarà un Natale low cost

A Parma non va meglio. Malanca (Ascom): «Trend costantemente negativo dal 2008»

Le tredicesime aumentano eppure gli italiani non si lanceranno neppure quest'anno in spese e regali natalizi. Frenati - dice la Confindustria - dal parallelismo delle imposte che neutralizza il vantaggio della busta paga più pesante a dicembre e anzi «brucia» 1,4 mld di euro di potenziali acquisti. Al punto che il budget che ogni famiglia destinerà alle festività sarà più esiguo (-3,1%, ovvero 41 euro in meno rispetto al 2013 nonostante il «tesoretto» delle tredicesime sia più ricco dello 0,9%, 39,2 miliardi).

Il quadro nazionale dipinto dall'ufficio studi della Confindustria non è rassicurante: tra Imu, Tari, tasse auto e canone Rai scivoleranno via 9,5 miliardi, +18% rispetto al 2013. Anche se resiste la tradizione dei regali sotto l'albero, per il Natale 2014 «si spenderà meno dell'anno scorso» dice il presidente di Confindustria Carlo Sangalli. Gli fa eco Confindustria: solo il 2% degli italiani spenderà di più. La quasi totalità invece non si lascerà ten-

tere dalla festa nella quale si concentra, in media, il 24% del fatturato annuale dei negozi.

A Parma non va molto meglio. «I numeri - spiega il direttore generale di Ascom Confindustria Enzo Malanca - lasciano l'amaro in bocca e fotografano una città ferma allo stop. A sentire di più la morsa della crisi sono ancora una volta i consumi cui seguono, a ruota, lavoro, occupazione, investimenti e così via».

Nel 2013 - spiega l'Ascom - il commercio interno ha registrato un da-

to medio allarmante, -6,8% nelle vendite al dettaglio, la peggiore performance dal 2008, quando è cominciato, anche per la nostra provincia, il trend costantemente negativo dei consumi. Nel quinquennio 2008-2013 la nostra provincia, dopo il -0,3% medio di calo vendite del 2008, il -2,8% del 2009 e il -0,6% del 2010, ha via via registrato performance peggiori rispetto al dato regionale passando da un -1,7% nel 2011 (-1,6% la media regionale) a un -6,1% nel 2011 (-5,7% la media regionale) fino al -6,8% del 2013 (-5,7%). Per quanto riguarda l'anno in corso, le prime anticipazioni fornite dalla Camera di Commercio non danno segnali confortanti, poiché anche per i primi sei mesi del 2014 si è confermato il dato negativo, con un calo medio di 3,6 punti.

«Scendendo nel dettaglio dei settori - prosegue Malanca - dobbiamo purtroppo constatare come l'alimentare, sia al dettaglio che nella grande distribuzione, sia quello che ha subito il calo medio maggiore (-3,8% nei primi 6 mesi 2014). Dati preoccupanti perché



specchio di una situazione di crisi che non risparmia più alcun settore: dopo il drastico calo subito nel 2013 dall'abbigliamento, infatti, le famiglie si trovano ora costrette a intervenire anche sulla riduzione dei beni primari». Inutile farsi illusioni per fine anno: «Il mercato interno - spiega Malanca - difficilmente potrà recuperare con le spese di dicembre. Le previsioni Confindustria parlano infatti di un Natale dismesso per il 72% degli italiani, pur rilevando tuttavia un

85% che farà comunque regali».

«Mancano - conclude il direttore dell'Ascom - i veri sintomi di ripresa della domanda delle famiglie. La fase di recessione-stagnazione che ha caratterizzato gran parte del 2014 non sembra dunque destinata a mutare radicalmente nei prossimi mesi. Oggi più che mai si rende indispensabile un profondo riesame della situazione economica del nostro territorio in funzione della crisi locale, nell'ambito più ampio della crisi nazionale». **A.T.**

L'INTERVENTO IL FISCO E' TROPPO ESOSO

Casa, come fare ripartire il mercato

Arturo Dalla Tana

Il Sarà anche colpa della bolla immobiliare, ma quando le bolle speculative si sgombrano il mercato riparte. Sarà stata anche la stretta creditizia, ma ora gli istituti di credito sono più disponibili, non più per finanziare l'intero prezzo a chiunque come accadeva negli anni della follia, ma tassi a poco più del due per cento si trovano. Si rivedono timide surroghe di mutui, il segnale migliore della concorrenza fra banche.

La crisi morde ancora, ma l'investimento immobiliare, che è il classico rifugio per gli anni difficili, mai come ora dovrebbe esserlo. In realtà se il mercato immobiliare dà solo pallidi segnali è per una ragione su tutte, lo sproporzionato peso delle tasse, più che triplicato in questi anni, a livello da esproprio progressivo. Senza guadagno per lo Stato, perché a fronte degli introiti IMU/Tasi vanno contabilizzate perdite almeno equivalenti nei minori incassi di imposte di registro e IVA per mancate vendite, per plusvalenze non realizzate, per redditi azzerati di imprese costruttrici.

E cassa integrazione, e svalutazione del patrimonio immobiliare dello Stato, ben più difficile da liquidare. Un'aggressione fiscale dissennata, quando ci sarebbero le condizioni per tornare a comprare case.

Gli ultimi provvedimenti Ci si attendeva una svolta dall'approvazione della norma sul rent to buy, l'affitto che si trasforma in vendita. Ne è uscito un provvedimento deludente, che non risolve l'aspetto fiscale e nemme-

no crea un sistema di obblighi reciproci fra venditore e acquirente. Un contratto di affitto/vendita è possibile, ma come lo era prima, senza niente di più o di meglio. Da inizio anno è stata ridotta di un punto l'imposta di registro sulla vendita dei fabbricati usati quando l'edilizia ha bisogno che sia aiutata la cessione delle nuove costruzioni. E' stata prevista una deduzione dal reddito di parte delle spese sostenute per l'acquisto di alloggi da offrire a canone concordato. Troppo poco.

Le proposte Serve un credito d'imposta per chi acquista case di nuova costruzione (la tassazione sull'intero prezzo è troppo pesante). Bisogna cambiare la tematica per chi vende un alloggio e ne acquista un altro, perché vendere non è facile e chi non riesce subisce una tassazione spropositata sul nuovo acquisto. La patrimoniale sulla casa (perché questo IMU e Tasi sono) a questi livelli non incentiva un acquisto, compromettendo quegli investimenti che darebbero respiro al mercato delle locazioni.

A conti fatti la ripresa del mercato immobiliare è possibile, ma si gioca sul necessario cambio di atteggiamento del fisco. Quando lo scorporo chiede alla rana di trasportarlo dall'altra parte del fiume, la rana si fida. Ma lo scorporo la punge e moriranno entrambi. La favola di Esopo racconta di un paradosso purtroppo attuale. «Perché l'hai fatto?» «E' la mia natura, non posso farci niente». Cambierà la natura del nostro Stato, che crede nelle tasse come unica risorsa, senza rendersi conto delle conseguenze? ♦

NUOVO CITROËN JUMPER PROGETTATO PER RESISTERE A TUTTO.

CITROËN preferisce **TOTAL**

NUOVO CITROËN JUMPER DA 14.300 €. FINO A -40%.

A DICEMBRE, HAI L'ESCLUSIVO PACK FACILE IN OMAGGIO:

- CLIMATIZZATORE MANUALE
- RETROVISORI ELETTRICI RISCALDATI
- SENSORI DI PARCHEGGIO POSTERIORI

INOLTRE PUOI ACQUISTARE NUOVO CITROËN JUMPER CON FINANZIAMENTO TAN 1,99% O LEASING TAN 3,99%.

TI ASPETTIAMO.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Offerta netta IVA, MSS e IPT, valida in caso di rottamazione o permuta, comprensiva di sconto pari al listino Pack Facile/City se disponibile a pagamento sul modello previsto. Prezzo di vendita promozionato € 14.300 su Nuovo Citroën Jumper Furgone L1 H1 28 2.2 HDi 110. Esempio di leasing per possessori Partita IVA su Nuovo Citroën Jumper Furgone L1 H1 28 2.2 HDi 110: prezzo promo € 14.300 IVA esclusa, messa su strada e IPT escluse, in caso di rottamazione di un veicolo. Primo canone anticipato € 3.279,09 + IVA (imposta sostitutiva inclusa), 59 canoni successivi mensili da € 297,85 + IVA e possibilità di riscatto a € 1.580,22 + IVA. Nessuna Spesa d'istruttoria, TAN (fisso) 3,99%, isc 5,96%. Insieme al canone Spese di Gestione contratto (che ammontano a 0,09% dell'importo relativo al prezzo di vendita veicolo decurtato del primo canone), servizi facoltativi FreeDrive Business (contratto di estensione di garanzia e manutenzione programmata e straordinaria per 5 anni o fino a 100.000 Km, importo mensile del servizio € 55,45 + IVA) e Azzurro Insieme (Antifurto con polizza furto e incendio - Pr. Va, Importo mensile del servizio € 17,47 + IVA). Offerta valida fino al 31/12/2014. Salvo approvazione Banque PSA Finance-Succursale d'Italia. Fogli informativi presso la Concessionaria. La foto è inserita a titolo informativo.



CHIERICI ANGELO SRL

VIA EMILIA EST, 131/A - PARMA - TEL. 0521.242700 ra / FAX 0521/242708 - www.chierici.citroen.it - chierici@citroen.it