Compravendita Immobiliare

Suggerimenti e nozioni base per vendere o acquistare un immobile

OPUSCOLO INFORMATIVO

TEAM IMMOBILIARE

Livorno Via Maggi, 51

0586 373863 - 377526

www.teamimmobiliare.eu

**IL PRESENTE OPUSCOLO NON HA ALCUNA PRETESA ,
SE NON QUELLA MOLTO MODESTA ,
DI FORNIRE ALCUNI SUGGERIMENTI E NOZIONI DI BASE,
FRUTTO DELLA NOSTRA ESPERIENZA TRENTENNALE,
A COLORO CHE INTENDONO VENDERE O ACQUISTARE UN IMMOBILE**

INDICE

L'agente immobiliare, operatività . Stima dell'immobile. Incarico con esclusiva di vendita , senza esclusiva , pubblicizzazione immobile, trattativa, formalizzazione accordo	**pag. 3**
La stima, differenza tra prezzo e valore . La " presentazione dell'immobile"	**pag. 5**
Agente immobiliare abilitato o abusivo ? Agenzia immobiliare. Un'agenzia vale l'altra ?	**pag. 7**
Scelta dell'agente immobiliare	**pag. 8**
La responsabilità dell'agente immobiliare. Obbligo di correttezza L'agente immobiliare altri obblighi e doveri	**pag. 9**
Lo "scavalcamento" dell'agente immobiliare È inopportuno visionare lo stesso immobile con più agenti immobiliari	**pag. 10**
Provvigione	**pag. 11**
Proposta di promessa di acquisto e "preliminare di compravendita"	**pag. 12**
Caparra confirmatoria e caparra penitenziale	**pag. 14**
Vendere o acquistare privatamente	**pag. 15**
Cartello fai da te ?	**pag. 16**
I prezzi degli immobili Perchè negli annunci immobiliari non compare mai l'indirizzo esatto di un immobile ?	**pag. 17**
Conformità urbanistica e catastale , impiantistica	**pag. 19**
Attestato di prestazione energetica (A.P.E.)	**pag. 20**
Costi inerenti la compravendita immobiliare	**pag. 21**
Volete acquistare casa e vi occorre un finanziamento ?	**pag. 22**

Team Immobiliare

L'agente immobiliare operatività

I compiti di un agente immobiliare, potremo, a grandi linee, riassumerli in 4 fasi :

- **la ricerca dei potenziali venditori**, con particolare attenzione alle loro motivazioni di vendita ;
- **l'avvio di idonee campagne pubblicitarie** per la ricerca dei potenziali acquirenti, con particolare attenzione alle loro motivazione di acquisto;
- **la consulenza alle parti** su tutte le tematiche che di norma emergono a seguito di un interesse finalizzato alla conclusione di una compravendita immobiliare, svolgendo anche la funzione di **" problem solver"** e cioè quella di cercare di risolvere, con le dovute competenze e conoscenze, tutti quei problemi più o meno complessi, che si incontrano nei diversi ambiti e situazioni che caratterizzano il settore ;
- **la trattativa**, a seguito della quale, chiarito ogni aspetto e dissolto ogni dubbio, viene formalizzata la **" proposta di promessa di acquisto/ preliminare di compravendita"**, supportata dal rilascio di **una caparra** normalmente **confirmatoria**, che impegnerà le parti fino all'atto notarile.

Per fare tutto questo al meglio, occorre contare su una collaudata organizzazione composta da validi collaboratori, ed essere professionalmente preparati, poiché le complesse normative di oggi richiedono aggiornamenti continui.

Vediamo ora alcuni aspetti che riguardano le fasi su riassunte.

1) Incarico di "vendita"

E' importante che tra il proprietario e l'agente immobiliare si stabilisca un rapporto di fiducia che farà sentire quest'ultimo pienamente coinvolto e responsabilizzato. A questo punto può essere conferito l'incarico che può essere senza esclusiva di vendita o con l'esclusiva di vendita. Vediamo le differenze.

A Senza esclusiva di "vendita"

Il contratto di mediazione immobiliare tra venditore e agente immobiliare si può manifestare anche in assenza di un incarico specifico , per facta concludentia, basta che il venditore si avvalga consapevolmente dell'opera del mediatore ai fini della conclusione dell'affare.

A seguito di un incarico non esclusivo alla ricerca dell'acquirente possono concorrere altre agenzie immobiliari e il proprietario stesso. E' una corsa senza esclusione di colpi (anche bassi !), spesso con la conseguenza che "la mano sinistra non sa cosa fa la destra ". Ad esempio non è raro che lo stesso cliente tratti più volte lo stesso appartamento con agenti immobiliari diversi con importi e considerazioni talvolta contrastanti. Tutto cio non fa che creare complicazioni e spesso ritardare la compravendita.

B Con esclusiva di "vendita"

In questo caso l'incarico a reperire il probabile acquirente viene formalizzato per iscritto, precisandone la durata, l'importo richiesto , la provvigione concordata e un insieme di altre circostanze. A questo proposito si ritiene sconsigliabile che il mandato sia soggetto a rinnovo automatico. Un eventuale rinnovo dovrà solo essere voluto dal venditore e non dovuto perchè inserito in una clausola confusa in un testo articolato e talvolta complesso. Contestualmente alla firma dell'incarico viene consegnata tutta la documentazione inerente l'immobile per l'acquisizione, da parte dell'agente immobiliare stesso, di tutte quelle informazioni che egli con la dovuta diligenza professionale è tenuto a conoscere e a far conoscere alle parti. E' questo senza dubbio il metodo migliore perchè l'agente immobiliare ha la consapevolezza della responsabilità dell'incarico e se non riesce a reperire l'acquirente farà perdere del tempo prezioso al venditore ed è quindi importante che sia convinto di potercela fare sopratutto nei tempi stabiliti.

In questo caso l'agente immobiliare funge da referente esclusivo del venditore e, assumendo la funzione di consulente, con la dovuta competenza e professionalità, inizia un percorso condiviso che dovrà portare alla vendita dell'immobile.

Occorre qui ribadire quanto sia importante che, prima di assumere l'incarico , l'agente immobiliare stabilisca con il venditore un'importo di vendita in linea con il mercato del momento. L'immobile entrerà in competizione con altri immobili in vendita situati in zona e deve essere pronto ad affrontare la sfida "qualità prezzo", un corretto importo di base eviterà inutili perdite di tempo.

2) Pubblicizzazione dell'immobile

È questa una fase importante perchè , scegliendo i dovuti veicoli pubblicitari (sito web, portali immobiliari, quotidiani, tabloid specialistici, volantinaggio, sponsorizzazione eventi, cartellonistica, ecc..) si ha l'opportunità di arrivare ad un'ampia platea di

potenziali acquirenti, tanto più ampia quanto più importanti e mirati sono i mezzi pubblicitari utilizzati i cui costi sono di norma sempre a carico dell'agente immobiliare .

E' buona norma garantire al venditore che ha concesso l'esclusiva di vendita la pubblicizzazione periodica del suo immobile.

3) La trattativa

È la fase più delicata , dove l'agente immobiliare di solito svolge un ruolo importante che è quello di " avvicinare le parti". Gli interessi sono infatti contrastanti: il venditore vuole realizzare il massimo possibile, mentre l'acquirente vuole pagare il meno possibile. La tensione è massima , l'affare si può concludere , ma basta una parola di troppo , un modo di fare magari un po' arrogante e tutto salta ! Ecco che l'esperienza dell'agente immobiliare entra in gioco, mettendo le parti a loro agio e cercando di smussare gli angoli, analizzando i pro e i contro e infine, sulla base dell'offerta, dare avvio alla trattativa.

Tutto segue un copione ben preciso e alla fine con un po' di buona volontà da entrambe le parti si può concludere un accordo .

4) Formalizzazione accordo tra proprietario dell'immobile e aspirante acquirente.

Una volta messi d'accordo i contraenti ed espletate le dovute indagini di natura tecnico giuridica si passa a formalizzare il tutto tramite la proposta di promessa di acquisto/" preliminare di compravendita", documento questo che dovrà essere registrato. Le verifiche che inizialmente l'agente immobiliare effettua sono in un secondo tempo devolute con maggior competenza al notaio rogante.

E' sicuramente auspicabile, per una buona preparazione del " preliminare" , un filo diretto con lo studio notarile al fine di verificare e chiarire a monte eventuali problematiche esistenti, una stretta collaborazione tra agente immobiliare e notaio evita perdite di tempo ed è propedeutica ad un buon contratto di compravendita.

LA STIMA
Differenza tra prezzo e valore di vendita

1) Stima dell'immobile da vendere

La stima dell'immobile rappresenta una fase delicata, perchè la richiesta del proprietario, spesso viziata da valori eccessivi attribuiti in via affettiva, non sempre coincide con la stima dell'agente immobiliare , e porre in vendita un immobile con un importo non in linea con i prezzi del momento, significa pianificare tutta una serie di visite che inesorabilmente non porteranno a niente. Il potenziale acquirente, di norma, prima di acquistare , vuole rendersi conto di che cosa offre il mercato e programma una serie di appuntamenti visionando una quantità più o meno rilevante di immobili, divenendo così un esperto per il proprio target di riferimento, nel giudicare il corretto valore di quanto gli viene proposto.

Accettare in maniera passiva un incarico di vendita ad una cifra fuori mercato danneggia il proprietario perchè lo induce ad illudersi di poter realizzare un importo impossibile, e danneggia pure il potenziale acquirente perchè lo allontana dalla trattativa. Lo stesso mercato ne risente, perchè l'immobile entra in circolo con valori sballati, e lo stesso agente immobiliare non ne esce bene, perchè alla fine sarà chiamato professionalmente a rispondere della stima sbagliata.

E' quindi opportuno che proprietario e agen-

te immobiliare si accordino su un'importo equo, in modo tale da snellire i tempi di vendita, dopodichè sicuramente tutto andrà per il meglio.

2) Valore di vendita è il più probabile prezzo al quale un determinato bene può essere venduto. Rispecchia quindi una previsione di quello che sarà il prezzo.
Dipende dalle caratteristiche dell'immobile, dal mercato del momento, dal rapporto tra domanda e offerta che a sua volta è influenzato dalle condizioni economiche generali nonché da quelle derivanti in maniera più stretta dall'economia locale.

3) Il prezzo di vendita è invece un dato certo ed è l'importo risultante dalla compravendita effettuata.

La presentazione dell'immobile

Quando un immobile entra nel mercato della vendita, lo deve fare con le carte in regola, deve poter attrarre il potenziale acquirente.

Un po' come i fiori colorati e odorosi attirano più di altri le api, così anche l'appartamento per poter suscitare un nostro interesse deve essere in grado di colpirci.

È un amore a prima vista, lo sentiamo già nostro, sappiamo già come arredarlo e soprattutto come viverlo. È quindi essenziale che venga presentato nel modo migliore affinchè chi dovrà decidere per il suo acquisto lo possa fare apprezzando tutte le sue caratteristiche . Pulizia generale , arredi ben disposti, bagno e cucina in ordine, stanze sgombre da panni e oggetti fuori posto, ambienti ben illuminati e altro ancora, sono alcuni dei suggerimenti che il venditore accorto è bene che tenga presente.

Agente immobiliare abilitato o abusivo ?

La qualifica di agente immobiliare si consegue superando uno specifico esame, dopodichè, per esercitare l'attività, occorre essere iscritti in appositi registri o repertori presso la Camera di Commercio.
Colui che esercita il ruolo di agente immobiliare senza averne titolo (abusivo) è tenuto alla restituzione di quanto eventualmente percepito (trattandosi di un pagamento non dovuto, come da art.2033 c.c.) ed è soggetto a rilevanti sanzioni amministrative.
Il chiarimento, più volte espresso dalla Cassazione (Cass. sent. n. 762/14.), costituisce una garanzia per chiunque venga in contatto con individui che si spacciano per mediatori immobiliari mentre tali non sono.
Inoltre per svolgere la sua attività l'agente immobiliare deve prestare una idonea garanzia assicurativa a copertura dei rischi professionali .
L'obbligatorietà della copertura assicurativa trova la sua ragione d'essere nella delicatezza del ruolo svolto dall'agente immobiliare e fornisce una importante garanzia agli utenti che, nella maggior parte dei casi, sono rappresentativi di interi nuclei familiari.

Agenzia immobiliare

L'agenzia è il punto di incontro tra la domanda e l'offerta di immobili. Chi desidera acquistare lo potrà fare scegliendo fra le occasioni che le diverse agenzie sono state in grado di recepire sul mercato. L'agenzia è anche il luogo dove gli utenti potranno informarsi e ottenere le corrette risposte su tutto ciò che ruota intorno alla compravendita immobiliare. Si può ad esempio chiedere la valutazione di un proprio bene, nell'ipotesi che lo si voglia cedere, o quantificare i costi derivanti da un contratto di una locazione, come pure valutare se una determinata operazione è commercialmente valida e via dicendo. Queste consulenze vengono normalmente concesse a titolo gratuito.

Un'agenzia vale l'altra ?

L'utente deve essere consapevole che, quando un affare va a buon fine, dovrà corrispondere all'agente un compenso: la cosiddetta provvigione. Questo esborso viene spesso erroneamente considerato un costo. Ma tale non è in quanto, se l'affare fosse stato gestito direttamente dall'utente il costo globale sarebbe stato, con tutta probabilità, molto più elevato. Senza considerare inoltre che agendo autonomamente si sarebbe trovato ad affrontare una miriade di aspetti tecnici ed organizzativi spesso di non facile soluzione. Stabilito che servirsi di un agente comporta una importante serie di vantaggi, occorre ora scegliere l'agenzia giusta, perchè una non vale l'altra.
Gli elementi da considerare comprendono la pluralità dei servizi offerti e la capacità di dare risposte su problematiche immobiliari connesse a tematiche complesse che coinvolgono aspetti familiari, ereditari, reddituali, tecnici, urbanistici, e così via.

Scelta dell'agente immobiliare

Dopo quanto detto la domanda che si pone una persona che voglia vendere il proprio immobile è: chi sarà in grado di trovare l'acquirente ad un prezzo che mi soddisfi, in tempi accettabilmente rapidi, curando con la dovuta professionalità le visite e rispettando gli appuntamenti ? Chi avrà abbastanza esperienza per appianare eventuali problematiche ?
Gli aspiranti acquirenti invece, in linea di massima, sono portati a non scegliere direttamente l'agente immobiliare bensì a effettuare una ricerca negli annunci pubblicitari. Ciò li porta a passare al setaccio una miriade di offerte, spesso con una perdita di tempo notevole. Meglio sarebbe che anche chi vuole acquistare contattasse l'agente immobiliare il quale, messe a fuoco le reali necessità del nuovo cliente, potrà attivarsi effettuando la ricerca di quanto richiesto sia nel proprio archivio sia tramite banche dati condivise con altri colleghi, riducendo notevolmente i tempi.

Per individuare l'agente immobiliare più adeguato le domande da porsi sono:
- da quanti anni svolge la sua attività?
- è persona professionalmente preparata ?
- investe in pubblicità ?
- come è organizzato ?

Una visita presso gli uffici ove l'agente immobiliare svolge la propria attività potranno dare risposte esaustive consentendo di scegliere al meglio.

La responsabilità dell'agente immobiliare Obbligo di correttezza . (art.1759 codice civile)

Il dovere di comunicare alle parti le circostanze a lui note e quelle conoscibili con la media diligenza professionale e di non fornire indicazione false, sono obblighi posti a carico dell'agente immobiliare, il quale interponendosi in maniera neutrale ed imparziale tra due contraenti , ha l'onere di metterli in relazione (art.1754 c.c.) appianandone le divergenze e di farli pervenire alla conclusione dell'affare, occupando pertanto una delicata posizione che potremmo definire super partes . I soggetti del contratto sono tenuti all'obbligo generale e reciproco della buona fede e l'agente immobiliare , a maggior ragione, con l'uso della diligenza e dei dovuti specifici requisiti di cultura e di competenza , ha il dovere di fornire tutte le informazioni utili e certe, di cui egli sia a conoscenza, che possano influire sulla sicurezza dell'affare. Nel caso in cui dia informazioni su circostanze di cui non abbia consapevolezza e che non abbia controllato, le quali poi si rivelino non veritiere o inesatte, si può configurare una sua responsabilità per gli eventuali danni subiti dalle parti.
Così il medesimo è responsabile nel caso in cui abbia assicurato la libertà dell'immobile da ipoteche successivamente rivelatesi sussistenti solo perchè ciò sia stato assicurato dal potenziale venditore (Cass. Civ., Sez. II, 19095/11).
In tema di mediazione immobiliare è stato deciso da recenti sentenze di Cassazione che compete all'agente immobiliare eseguire tutti gli accertamenti tecnici e giuridici su quanto oggetto di vendita, non potendo limitarsi a trasmettere informazioni non verificate (cfr. Cass. Civ. , Sez. III, 7178/2015). (esempio: il mediatore risponde dei danni per non aver controllato la natura abusiva della veranda adibita a cucina , Cass. Civ., Sez. II, 18140/2015).

L'agente immobiliare : altri obblighi e doveri

A **Ha l'obbligo del segreto professionale**, non deve quindi rivelare a terzi estranei quanto venga a conoscenza a causa della sua professione .
B **Risponde dell'autenticità della sottoscrizione delle scritture** (proposte di promesse di acquisto/ atti preliminari di compravendita, titoli), che vengono consegnati per il suo tramite, assumendone pertanto la piena responsabilità).
C **Deve essere assicurato,** per eventuali danni che potrebbe arrecare all'utente nel corso del proprio esercizio professionale.

Lo "scavalcamento" dell'agente immobiliare

Chi desidera acquistare un immobile lo può fare :

A privatamente tramite conoscenze o avendo molto tempo a disposizione e molta pazienza può girovagare per la città alla ricerca dei cartelli " vendesi ", che sono comunque una minima percentuale degli immobili in vendita e rappresentano tipologie e prezzi completamente diversi tra loro, così come quelli in vendita "da privati " eventualmente reperibili sul web ;

B può rivolgersi alle agenzie immobiliari della città o leggere i vari annunci che quest'ultime pubblicano sui loro siti web, sui diversi portali specializzati, o sui quotidiani locali e riviste del settore, selezionare quindi a monte un ventaglio di offerte e infine fissare i vari appuntamenti per visionare quanto si ritiene utile vedere.

Nel caso in cui si scelga la seconda soluzione e cioè di visionare gli immobili tramite l'ausilio dell'agente immobiliare, si da per scontato che usufruendo di un servizio si debba poi corrispondere il dovuto compenso. Purtroppo qualche volta oppressi dai costi totali e generali dell'operazione di acquisto ci si rivolge direttamente al venditore compiacente che, per paura di vedersi sfuggire l'affare accetta incautamente, l'offerta dell'aspirante acquirente "scavalcando " così l'agente immobiliare e a sua insaputa conclude l'acquisto, magari sostituendo a se qualche familiare .

Così facendo si configura una truffa , vera e propria, ai danni dell'operatore immobiliare perseguibile per legge, ma al di là dell'aspetto giuridico della questione , vale la pena mettere in risalto che un siffatto cattivo comportamento non fa che rispecchiare la personalità , di chi lo ha messo in atto.

DIVIETO DI SCAVALCAMENTO

È inopportuno visionare lo stesso immobile con più agenti immobiliari

Può capitare che il proprietario di un immobile, volendo venderlo, dia il relativo incarico, anche verbalmente, a più agenti immobiliari, quindi senza una specifica esclusiva di vendita.
In questo caso non è raro che l'aspirante acquirente , dopo la prima visita , torni poco dopo a visionare lo stesso immobile con un'altro agente immobiliare e decida di acquistarlo con quest'ultimo.
E' un'azione sconsigliabile perchè così facendo, oltre al secondo agente immobiliare, anche il primo , può, dimostrando di averne titolo, chiedere all'acquirente e al proprietario dell'immobile, la provvigione d'uso.
In questi casi è sempre bene comunque quanto prima mettere entrambi gli agenti immobiliari a conoscenza della increscio-sa situazione creatasi e di norma con un po' di buona volontà l'accordo si riesce a trovare.
Volendo rivedere o acquistare un immobile è bene quindi rivolgersi, sempre a colui che lo ha fatto vedere per primo. Salvo il caso in cui tra la prima e la seconda visita sia intercorso un lasso di tempo ragionevolmente lungo e le condizioni contrattuali siano diverse da quelle proposte dal primo agente immobiliare.

Provvigione

L'agente immobiliare non rappresenta gli interessi di una sola parte, venditore o acquirente, è quindi soggetto terzo imparziale con il compito di coadiuvare entrambi nel bilanciamento dei reciproci interessi per giungere alla conclusione della trattativa. Per questo motivo la legge prevede che la provvigione debba essere pagata sia da chi vende sia da chi compra. Nel contempo l'agente è anche titolare di un interesse proprio: il diritto alla provvigione.
L'agente immobiliare ha diritto alla provvigione da ciascuna delle parti, se l'affare é concluso per effetto del suo intervento (art. 1755 c.c.).
La misura della provvigione e la proporzione in cui questa deve gravare su ciascuna delle parti, in mancanza di patto, tariffe professionali o di usi (riscontrabili presso le Camere di Commercio
locali), sono determinate dal giudice secondo equità.
Quando sorge il diritto alla provvigione
Il diritto dell'agente immobiliare al compenso (provvigione) sorge e matura quando **la conclusione dell'affare** abbia avuto luogo per effetto di un concreto apporto causale tra l'attività da lui prestata e l'accordo giuridicamente rilevante raggiunto dalle parti. In definitiva, **l'affare può legittimamente ritenersi concluso con la stipula di un atto preliminare di compravendita / proposta di promessa di acquisto accettata e successivamente notificata al proponente per presa visione** , (nella sostanza produce gli stessi effetti del preliminare) in base alle quali ciascuna parte può agire contro l'altra per l'esecuzione specifica del negozio o per il risarcimento del danno .
Per il diritto dell'agente immobiliare al compenso, non è determinante un suo intervento in tutte le fasi delle trattative sino all'accordo definitivo, *essendo sufficiente che il mediatore abbia messo in relazione tra loro acquirente e venditore, in modo che la conclusione dell'affare possa ricollegarsi all'opera da lui svolta . . . (Cass. Civ. Sez. III n. 28231/2005 -. Cass. Civ. sez. III, 11/04/2003, n. 5762)*
I contraenti che si accordano per non pagare i diritti all'agente immobiliare, anziché rispondere
ciascuno per la rispettiva quota indicata dagli usi vigenti, rispondono in solido a titolo di danno (artt. 2055 c.c., 2043 c.c.)

*** *** ***

Dalla premessa su scritta dal sapore prettamente giuridico, consegue che la provvigione non è altro che il corrispettivo economico che l'utente paga per aver ricevuto una serie di servizi la cui utilità, ahimè, non è sempre ben percepita.
Spesso i clienti si ricordano solo il momento della visita, un'arco di tempo più o meno breve , in cui l'agente immobiliare ha mostrato l'immobile .
Mentre occorre tener conto che l'agente immobiliare ha dovuto in precedenza creare una moltitudine di opportunità favorevoli, ricercando tra centinaia di appartamenti, quello in grado di soddisfare i gusti e le necessità di ogni singolo aspirante acquirente.
A monte dell'affare concluso, ci sono, di conseguenza, tutta una serie di attività quali, la selezione di immobili fuori mercato, controlli e verifiche tecniche, aggiornamenti professionali, azioni pubblicitarie mirate, la gestione dell'ufficio con tutti i relativi costi, non ultimi quelli inerenti al personale e ai collaboratori in genere.

Proposta di promessa di acquisto e " preliminare di compravendita " (cosiddetto "compromesso")

Ho finalmente trovato l'immobile da acquistare e l'agente immobiliare mi consiglia di formulare quanto prima una **proposta di promessa di acquisto**, ma di che cosa si tratta ? Vediamola nel dettaglio, intanto va detto che esistono degli stampati precompilati che le varie associazioni nazionali degli agenti immobiliari, distribuiscono ai propri soci, ma poi ogni operatore qualificato del settore dovrà predisporre un testo su misura facendo riferimento a tutta la sua esperienza professionale e alla sua conoscenza specifica in materia. E' una fase importante e delicata con la quale si propone l'acquisto di un immobile , fissando **il prezzo, le modalità e i termini del pagamento, la data del rogito e della consegna**, nonché tutta una serie di circostanze che devono mettere i contraenti al riparo da liti future. È sempre bene essere molto precisi e puntigliosi nella sua compilazione , superficialità e faciloneria possono provocare spiacevoli conseguenze.

È buona norma che :

1° si conosca la reale situazione di diritto dell'immobile (eventuali presenze di ipoteche e di trascrizioni pregiudizievoli in genere) tenendo presente che è abbastanza usuale e non reca pregiudizio una iscrizione ipotecaria di primo grado a favore della banca che a suo tempo concesse il finanziamento all'attuale proprietario per far fronte all'acquisto, basterà che la parte venditrice estingua il debito entro il contratto definitivo e lo potrà fare anche all'atto stesso con il ricavato della compravendita ;

2° l'agente immobiliare si procuri una **visura e una planimetria catastale** (quest'ultima da allegare alla proposta/ preliminare) al fine di poter verificare la conformità alle norme urbanistiche edilizie del bene; nel caso ad esempio, che siano state effettuate modifiche all'immobile, occorrerà copia di eventuali richieste di autorizzazioni, concessioni e se dovute copia delle relative oblazioni pagate e comunque in questo caso risulta doveroso l'intervento preventivo di un tecnico abilitato per le verifiche del caso .

Per quanto riguarda le scadenze va indicata la data prevista per il contratto definitivo, nel caso in cui una parte non si presenti all'atto andrà messa in mora, ma il contratto resterà ancora vincolante a meno che nel preliminare venga anteposta, alla data concordata per l'atto notarile, la locuzione **"essenziale"** (il rogito dovrà essere effettuato entro il termine essenziale del ….), in questo caso secondo l'art. 1457 c.c. , l' inadempienza del rispetto del termine stabilito provoca in via automatica la risoluzione di diritto del contratto . È un termine da utilizzare quando una delle parti , per ragioni sue particolari (motivazione che è consigliabile specificare sul preliminare), desidera che non si possa assolutamente superare il termine fissato per l'atto traslativo. Da sottolineare che con il contratto risolto la parte adempiente può solo richiedere l'eventuale risarcimento danni mentre la caparra va restituita.

Firma dei contraenti.

In caso di accettazione delle condizioni contenute nella proposta di promessa di acquisto/preliminare , devono firmare tutti gli intestatari dell'immobile, mentre la parte promittente l'acquisto può firmare per se e/o anche per persona da nominare entro l'atto definitivo, comunicando all'altra parte il nominativo del soggetto futuro acquirente entro la data stabilita per l'atto stesso.

La proposta promessa di acquisto è normalmente accompagnata da un assegno intestato alla parte venditrice, che viene rilasciato all'agente immobiliare a titolo temporaneo di deposito ;

l'agente è abilitato a consegnarlo al venditore nel momento in cui **l'affare è concluso art. 1326 C.C. (l'affare è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta**

viene a conoscenza della sua accettazione) e il deposito viene così ad assumere la funzione di caparra confirmatoria rafforzando il vincolo contrattuale.
Con la formalizzazione di questa ultima fase si è , in definitiva, concluso il cosiddetto "compromesso", accordo con il quale le parti si obbligano reciprocamente alla stipula di un successivo contratto definitivo (atto di compravendita) presso un notaio usualmente scelto dalla parte acquirente .
Le parole "proposta di promessa di acquisto" possono ingenerare nell'acquirente e nel venditore la consapevolezza di aver preso un impegno minore rispetto a quello preso con un "compromesso," ma sostanzialmente è la stessa cosa. **Dal punto di vista puramente giuridico, non vi è differenza tra la proposta di promessa di acquisto accettata e notificata al proponente nei termini stabiliti ed il "contratto preliminare di acquisto",** difatti, qualora una delle parti dovesse cambiare idea prima della stipulazione dell'atto definitivo, l'altra parte potrà adire l'Autorità Giudiziaria con un'azione ex art. 2932 c.c. ed ottenere una sentenza che porti al trasferimento della casa alle condizioni previste nella proposta accettata (preliminare) producendo così gli stessi effetti del rogito definitivo.
Agli agenti immobiliari è imposta **la registrazione**, delle scritture private non autenticate di natura negoziale (atti preliminari di compravendita) stipulate a seguito delle loro attività e sono solidalmente responsabili per il pagamento delle imposte dovute.

Cose che capitano

Nelle trattative tra privati talvolta capita che l'aspirante acquirente e il venditore **si accordino sulla parola**, rimandando ad un secondo momento il contratto preliminare. Questo tipo di gentlemen agreement (contratto tra gentiluomini) nel settore immobiliare funziona poco . Le cifre in ballo sono importanti ed aspettare 20 giorni, un mese o più, diventa rischioso per entrambi sopratutto per il venditore , l'aspirante acquirente potrebbe infatti alla fine del periodo con tutta tranquillità rinunciare all'acquisto per l'insorgere di imprevisti (in realta previsti altrimenti avrebbe concluso prima) oppure optare per l'acquisto di un'altro immobile ad un prezzo più vantaggioso. D'altro canto nel frattempo il venditore potrebbe cedere ad un 'offerta allettante arrivata all'improvviso. Quindi suggerimento ….finchè non si definisce il patto per iscritto e non si rilascia la caparra , niente è fatto e le sorprese sono sempre dietro l'angolo.

La caparra confirmatoria

La caparra confirmatoria è una somma di denaro (o una quantità di altre cose fungibili, ad esempio titoli di stato) che, al momento della conclusione del contratto, una parte dà all'altra allo scopo di rafforzare l'impegno di garantire l'adempimento (art. 1385, co. 2°, c.c.) a testimonianza della serietà dell'accordo. La caparra, in caso di adempimento, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta.

Se una delle parti non adempie gli obblighi derivanti dal preliminare la parte adempiente potrà scegliere una delle seguenti possibilità:

1 recedere dal contratto
se è inadempiente chi ha versato la caparra, l'altra parte può recedere dal contratto trattenendo la caparra , se invece è inadempiente chi l'ha ricevuta, l'altra parte può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra.; **la funzione della caparra, è quindi quella di consentire una liquidazione anticipata e convenzionale del danno volta ad evitare l'instaurazione di un giudizio contenzioso**, se ci si avvale quindi della caparra confirmatoria non sarà possibile agire in giudizio per ottenere il risarcimento del maggior danno.

2 dichiarare il contratto risolto
può agire in giudizio per ottenere la risoluzione del contratto preliminare e richiedere il risarcimento del danno subìto (che va dimostrato), in questo caso optando per la risoluzione , la caparra va restituita.

3 richiedere l'intervento del giudice
può rivolgersi al giudice e ottenere una sentenza sostitutiva del rogito definitivo (c.d. esecuzione in forma specifica).

Entità della caparra confirmatoria

Trovato l'accordo si decide di rilasciare una caparra a garanzia degli impegni presi il cui importo normalmente deve garantire le parti da eventuali ripensamenti, un importo modesto rispetto alla cifra pattuita potrebbe indurre ad esempio l'aspirante acquirente a ripensamenti procurando così un danno a carico del venditore.

La firma di un "compromesso" è sicuramente una cosa seria per entrambe le parti è un impegno che non va preso con leggerezza è bene quindi che l'accordo sia suggellato dal versamento di una caparra che garantisca la serietà d'intenti dei contraenti.

Salvo casi particolari, quindi, in linea di massima, la dazione di caparre di importo molto modesto (1.000/2.000 euro) è sconsigliabile. Il promittente venditore ricevuta una caparra minima è comunque tenuto a rispettare gli impegni, **non si può semplicemente liberare degli obblighi assunti raddoppiando la caparra ricevuta,** in questo caso infatti il promissario acquirente, **se lo ritiene opportuno, può rinunciare al raddoppio dell'importo versato e adire le vie legali, costringendo la parte venditrice alla vendita tramite l'intervento del giudice o richiedere il risarcimento del danno, se danno (dimostrandolo) c'è stato.** La stessa procedura vale anche per la rinuncia all'acquisto del promissario acquirente ma nella pratica succede difficilmente che il venditore voglia costringere il promissario acquirente all'acquisto per ovvi motivi pratici di convenienza (il venditore sul piatto mette l'immobile , mentre l'acquirente spesso non ha la liquidità sufficiente , si deve far finanziare dalla banca ed è quindi più difficile costringerlo all'acquisto se non ha la disponibilità economica per poterlo fare) e alla fine alla parte venditrice non resta quindi che trattenersi la modesta caparra o secondo casi particolari richiedere il risarcimento danni.

La caparra penitenziale

La caparra penitenziale (art. 1386 c.c.) ha, invece, la sola funzione di corrispettivo del recesso e deve, pertanto, prevedere la facoltà di recesso.
Al verificarsi di tale ipotesi, il recedente perde la caparra data o deve restituire il doppio di quella ricevuta, senza che l'altra parte possa chiedere l'esecuzione del contratto o la sua risoluzione ed il risarcimento del danno.

Vendere e/o acquistare privatamente

Il motivo principale che porta a cercare di vendere o acquistare un immobile da soli è evitare il pagamento della provvigione che è di per se indubbiamente un aspetto positivo. A fronte di questo dato positivo ce ne sono però diversi altri che vanno tenuti in seria considerazione prima di decidere sul da farsi. Se l'immobile è stato " testato" da un agente immobiliare, con esperienza, verrà posto in vendita ad una cifra più o meno, in linea con i prezzi di mercato (l'agente immobiliare non ha tempo da perdere e non ha interesse a " gonfiare i prezzi"!) e poi a seguito dell'usuale trattativa normalmente la vendita si concluderà ad un prezzo equo. Diversamente in assenza dell'agente immobiliare spesso l'acquirente incauto cade nella " trappola"del venditore senza scrupoli il quale sbandierando il fatto che non "essendoci l'Agenzia si risparmiano un sacco di soldi ", " rifila" al povero acquirente l'immobile ad un prezzo più alto del suo effettivo valore. L'acquirente ha risparmiato la provvigione, ma ha sicuramente perso molto di più sul prezzo del bene!
D'altro canto il rischio del venditore è quello di trattare e cercare di vendere a qualcuno che non ha le idee chiare. Non tutti sono esperti nel settore. Magari l'acquirente deve ancora informarsi in banca per l'ottenimento del mutuo, e non sa poi quanto dovrà spendere per le imposte e per l'onorario del notaio. Inoltre l'immobile sarà " in regola " ? Tutte queste incertezze , possono in-

durre il probabile acquirente a prendere un po' di tempo e probabilmente, assalito dai dubbi, potrebbe decidere di non acquistare . La presenza di un agente immobiliare, grazie alla sua esperienza e professionalità rende più facile l'approccio iniziale tra i contraenti. consente di sciogliere gli eventuali dubbi e di chiarire tutto ciò che c'è da sapere in ordine alle problematiche che ruotano a 360 gradi intorno ad una compravendita immobiliare: scelta e modalità dei pagamenti , tempistiche nel rilascio immobile, quantificazione completa delle spese, conformità urbanistica , impiantistica, imposte da pagare, scelta del mutuo, entità del condominio, norme legislative in materia, ecc.
Il venditore e l'acquirente per una questione di oggettivo risparmio possono voler scegliere , di fare tutto da soli e più sopra abbiamo analizzato i pro e i contro di questa libera scelta , ma può succedere che si decida di non rivolgersi ad alcuna agenzia perchè si è avuta una spiacevole esperienza con qualche agente immobiliare, a questo proposito vale la pena evidenziare che non è il caso di demonizzare l'intera categoria. Così come in altre categorie di professionisti ci sono quelli più preparati e quelli che lo sono meno, persone rispettose e quelle meno rispettose e così via, è un dato di fatto che comprende anche gli agenti immobiliari , che comunque per la maggior parte sanno fare bene il loro lavoro e contribuiscono con la loro competenza e professionalità a regolare il mercato immobiliare .

Cartello fai da te ?

Il proprietario dell'immobile che decide di vendere, prende in considerazione la possibilità di fare tutto da solo, riflettendo in questi termini : attacco il cartello al portone del palazzo e aspetto ! Nel frattempo pubblicizzo la vendita su internet . Il prezzo di vendita ? Vediamo...mah..sfogliando un po' le riviste specializzate , osservando gli annunci immobiliari sui vari portali , penso di chiedere una certa cifra, anzi un po' di più, tanto siamo in tempo ad abbassare e non per dire ma ...la mia è una bella casa e poi non essendoci l'agenzia immobiliare , si risparmia !
Premesso che ognuno può legittimamente pensare e agire con le modalità anzidette , si pongono comunque alcune problematiche :

1 il cartello ha il limite della posizione , si fa notare, e non sempre, solo da chi vi passa davanti e di questi percentualmente solo una piccola parte ha deciso di acquistare un immobile e molto probabilmente di questi ancora, solo pochissimi saranno interessati a quel particolare immobile ;

2 il cartello invita chiunque perchè è di per se abbastanza generico, con la conseguenza che le telefonate sono molte , diverse saranno le visite ma spesso purtroppo con scarsi risultati, con la conseguenza che il cartello piano piano, con il passare dei mesi, "ingiallisce" ! ;

3 l' annuncio immobiliare su internet deve essere gestito in modo tale da potergli garantire una buona visibilità e quindi deve essere costantemente aggiornato . I portali specializzati nel settore immobiliare sono diversi e quindi è bene essere presenti su tutti e se vogliamo apparire nelle prime posizioni ci sono dei costi da sostenere, ... diventa insomma un lavoro.

4 coloro che chiedono di vedere l'appartamento, di solito, non si conoscono, non si sanno le loro reali capacità economiche, né

la loro effettiva volontà all'acquisto, può capitare quindi di *far entrare in casa persone tra l'altro mai viste e conosciute , che hanno le più disparate esigenze con la conseguenza di perdere tempo e talvolta anche ..la pazienza.*

5 inizialmente le richieste da cartello o da internet sono diverse, poi man mano scemano e passato un po' di tempo, qualora non si sia riusciti a reperire l'acquirente, prima si prova ad abbassare il prezzo e infine presi dallo sconforto si cede alle pressanti richieste delle agenzie immobiliari, che come un fiume in piena cominceranno a gestirne la vendita ;

6 quest'ultima fase porterà quasi certamente alla tanto sperata vendita, ma in maniera caotica, spesso con prezzi diversi e sistemi che talvolta poco hanno a che fare con una corretta deontologia professionale .
…....mamma mia che faticaccia !!

I prezzi degli immobili

I valori a metro quadro rapportati ad una zona spesso , indicati in tabelle , devono ritenersi generici e sono da considerarsi molto approssimativi se devono essere applicati , sic et simpliciter, ad un determinato immobile .
Detti valori, che usualmente l'agente immobiliare ricerca sulla base di una stima cosiddetta "per comparazione", possono **variare notevolmente** secondo diverse caratteristiche . Nello stesso palazzo due appartamenti di uguale metratura possono avere un valore diverso.
Ad esempio :
• uno esposto a sud (più luminoso) e uno a nord (meno soleggiato e se a piano terreno più
soggetto all'umidità) ;
• uno a piano alto senza ascensore e uno a piano più basso (fino al secondo piano l'incidenza sul
prezzo è minima poi il deprezzamento tende a salire) ;
• uno con impianto di riscaldamento e uno senza ;
• uno con terrazzi e uno senza ;
uno ristrutturato diversi anni prima e uno da poco tempo e con un prestazioni energetiche
migliori ;
• uno con disposizione interna funzionale e cioè la prima parte adibita a zona giorno con cucina e sala e la seconda con camere e bagno e un'altro con le due destinazioni "mescolate", dove non
esiste la divisione giorno/notte , ma le camere sono ubicate all'inizio e la cucina e il soggiorno
sono poste a seguire;
• uno con una vista panoramica e uno posizionato sul retro con vista su altri palazzi .

In linea generale altre peculiarità che incidono sul prezzo sono, il contesto in cui è inserito l'immobile: popolare, rionale, esclusivo, caratterizzato da servizi o meno (scuole, negozi, ecc..), il tipo di condominio se piccolo o di rilevanti dimensioni , la rumorosità o la tranquillità della zona, la possibilità di parcheggio (caratteristica importante in assenza di posto auto o garage), lo stato di manutenzione e l'epoca di costruzione del fabbricato di cui fa parte. Ad esempio il prezzo varia se l'appartamento è inserito in un palazzo d'epoca restaurato o in un'altro magari concepito sulla base delle operazioni di edilizia popolare tipiche degli anni 50.
Ci fermiamo qui nell'elenco ma potremmo dilungarci un bel po' sulle caratteristiche che determinano i diversi prezzi degli immobili *e l'agente immobiliare è sicuramente l'operatore professionale più adatto a dare i giusti valori semplicemente perchè ha l'opportunità di vedere e quindi raffrontare tra di loro centinaia di immobili in un arco relativamente breve di tempo.*

Perchè negli annunci immobiliari non compare mai l'indirizzo esatto di un immobile ?

Zona ..... Vendesi

Appare strano, a prima vista, che negli annunci pubblicitari, non risulti mai indicato l'indirizzo esatto dell'immobile in vendita. Una volta addirittura uno speaker alla radio, non riuscendo a capire il perchè di questo comportamento, a questo proposito paragonò gli agenti immobiliari ad una setta segreta ! Non riusciva a capire per quale ragione un probabile acquirente come lui non poteva effettuare una visita preventiva sul posto per rendersi conto, valutando il palazzo e il contesto, se sarebbe valsa la pena o meno di vedere l'appartamento descritto nell'annuncio .
Il desiderio dello speaker era del tutto lecito ma , nella pratica la questione è un po' più complessa. Molti proprietari , per motivi diversi o semplicemente caratteriali, non desiderano far sapere che il loro immobile è in vendita e quindi chiedono la massima riservatezza in merito . Un altro motivo è dato dal fatto che una volta rivelato l'esatto indirizzo purtroppo qualcuno si lascia prendere dalla curiosità e incautamente, per conto suo, all'improvviso e con le idee poco chiare va e suona all'ignaro venditore creando spesso imbarazzo e perdite di tempo . Rilevante è anche la questione che normalmente le persone che chiedono informazioni, lo fanno telefonicamente e non sono conosciute. A che titolo quindi, l'agente immobiliare dovrebbe dare loro informazioni così delicate come l'indirizzo di un cliente ?

Conformità urbanistica e catastale

Prima di impegnarsi con la firma di una proposta di promessa di acquisto / " compromesso", è bene che il venditore sia certo che l'immobile che sta promettendo in vendita sia immune da difformità o abusi, che qualora fossero riscontrati, potrebbero dare il via a contenziosi con conseguenze sicuramente spiacevoli (raddoppi di caparre, risarcimento di danni, richieste di riduzioni di prezzi, ecc..)
La legge prevede l'obbligo per il venditore di rilasciare all'atto sotto la sua responsabilità penale, una dichiarazione che attesti l'assenza di abusi edilizi , con la conseguenza della nullità dell'atto stesso nel caso in cui a seguito di falsa dichiarazione l'immobile risultasse abusivo
Può succedere che la parte venditrice, in buona fede, non sia in condizione di poter rilasciare detta dichiarazione, perchè per motivi diversi potrebbe non essere a conoscenza della esatta situazione urbanistica del bene. In questo caso, non avendo il notaio per legge alcun ruolo sul controllo della rego-

larità urbanistica dell'immobile, il venditore potrà incaricare un tecnico abilitato (geometra, ingegnere, architetto) il quale , esaminati i documenti ed espletate le dovute verifiche, redigerà un'**attestato di conformità** " che verrà accluso all'atto in sostituzione della sua dichiarazione . Con questo documento le parti saranno adeguatamente garantite.

Conformità catastale: è la corrispondenza tra lo stato di fatto dell'unità immobiliare ed i relativi dati catastali nonchè della corrispondente planimetria.

Conformità urbanistica: è la corrispondenza tra lo stato di fatto dell'immobile e l'insieme delle autorizzazioni, concessioni, licenze, rilasciate dal Comune, in occasione di demolizioni e ricostruzioni, frazionamenti, ristrutturazioni , ampliamenti, ecc.. effettuati sull'immobile, nel tempo.

Compravendita immobiliare e impiantistica

Il venditore è tenuto a garantire che l'immobile non presenti vizi ed in particolare che gli impianti esistenti elettrico, idraulico, ecc.., siano conformi alle norme in materia di sicurezza (la ditta che ha installato gli impianti deve rilasciare la cosiddetta **"dichiarazione di conformità degli impianti "**, un documento che attesta che i lavori sono stati effettuati secondo le norme, a regola d'arte).

Fermo restando che è comunque possibile trasferire una proprietà immobiliare con impianti non conformi o comunque non "garantiti conformi" , ne consegue che :

a) se gli impianti sono conformi il venditore consegnerà , all'atto di compravendita , le dovute dichiarazioni di conformità ;

b) se gli impianti non sono conformi le parti possono concordemente decidere che l'onere dell'adeguamento degli impianti spetti all'acquirente , liberando così il venditore dalla garanzia .

Le dichiarazioni di conformità riguardano anche le parti condominiali, la consegna di questi documenti può essere evitata qualora siano conservati dall'amministratore .

Nel caso in cui la dichiarazione di conformità non sia stata prodotta o sia stata perduta , questa può essere sostituita, per i soli impianti eseguiti prima del 27 marzo 2008, da una dichiarazione di rispondenza.

La **dichiarazione di rispondenza** viene rilasciata da un soggetto abilitato per attestare che l'intero impianto o una parte di esso presenta i necessari requisiti di sicurezza. Da evidenziare che l'attuale normativa indica che per l'utilizzo di un impianto esso deve essere conforme alle norme di sicurezza vigenti all'epoca di realizzazione o adeguamento, in particolare gli impianti elettrici delle abitazioni realizzate prima del 13 Marzo 1990 si considerano conformi se hanno la cosiddetta " messa a terra" e il cosi detto "salvavita".

Gli impianti da certificare sono:

- **1º TERMOIDRAULICO**
- **2º ELETTRICO**
- **3º IMPIANTO GAS.**

Attestato di Prestazione Energetica (APE)

L'APE è un documento informativo che sintetizza con una lettera da A a G le prestazioni energetiche di un edificio. La validità massima dell'APE è di 10 anni salvo che non vengano modificate le prestazioni energetiche (per esempio in caso di successivi interventi edilizi rilevanti ai fini energetici) e la caldaia sia regolarmente controllata , diversamente decade il 31 dicembre dell'anno successivo a quello in cui è prevista la prima scadenza non rispettata per le predette operazioni di controllo .

La lettera A indica le prestazioni energetiche migliori che una casa può avere, le lettere successive, B, C e così via fino alla G sono invece indice di prestazioni inferiori.

Capire le prestazioni energetiche è molto semplice, una casa con **alte prestazioni energetiche** avrà bisogno di meno energia ogni anno per essere riscaldata o rinfrescata ad un livello che garantisca il comfort dei suoi abitanti, e questo porta a minori costi

Al contrario, una casa con basse prestazioni energetiche avrà bisogno di più energia e quindi i costi saranno maggiori.

L'Attestato **APE**, esprime un valore che è l'Indice di Prestazione Energetica **IPE (o EPgl)**, che ci indica quanti KWH (Kilowattora) per **metro quadro** ogni anno vengono consumati per riscaldare l'immobile (durante i mesi invernali) e rinfrescarlo (durante i mesi estivi) ad un livello di benessere adatto all'abitazione.

In parole povere indica il fabbisogno di energia di un alloggio. Un basso indice IPE corrisponde un'elevata efficienza energetica e viceversa. Quindi per confrontare due o più alloggi, in riferimento al loro consumo energetico, dobbiamo guardare l'**IPE (o EPgl)** contenuto nell'attestato di prestazione energetica

Il proprietario deve mostrare l'Attestato di Prestazione Energetica all'aspirante acquirente o conduttore nel caso si tratti di locazione, **sin dal momento della trattativa**

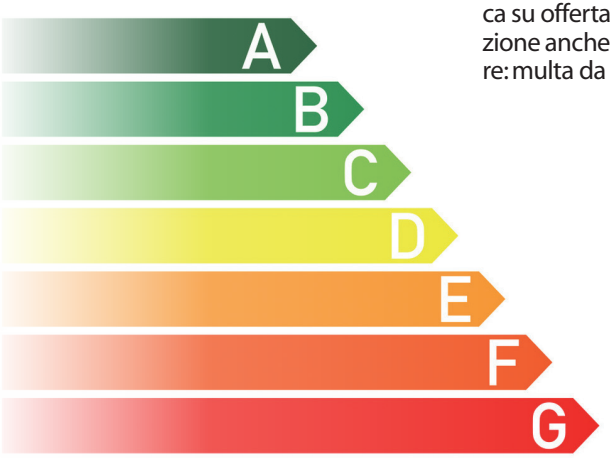
Al momento del passaggio di proprietà, l'APE andrà consegnato al nuovo proprietario o in caso di locazione al conduttore

Sanzioni previste:

-APE omesso dal proprietario in caso di vendita: da Euro 3.000 a Euro18.000 ;

-APE omesso dal locatore in caso di stipula nuovo contratto di locazione: multa da Euro 300 a Euro 1.800 ;

-mancata indicazione prestazione energetica su offerta pubblicitaria di vendita o locazione anche da parte di agenzia immobiliare: multa da Euro 500 a Euro 3.000 .



Costi inerenti la compravendita immobiliare

A carico dell'acquirente

1 Onorario notaio
Quando si acquista casa e si richiede un mutuo, il notaio dovrà stipulare due atti e precisamente l'atto di compravendita e l'atto di mutuo, conseguentemente si dovranno pagare due onorari, che sono direttamente proporzionali rispettivamente al prezzo dell'immobile indicato in atto e all'ipoteca che verrà iscritta a garanzia del mutuo, normalmente pari al doppio dell'importo richiesto.

2 Imposte
Agli onorari notarili vanno aggiunte le imposte dovute allo Stato, che variano se si acquista come prima o seconda casa da un privato o da un'impresa costruttrice, oppure se si acquista un immobile commerciale
Nei casi più frequenti quali l'acquisto di prima o seconda casa **da privato** (non dal costruttore), il conteggio delle imposte è piuttosto semplice, ed è indipendente **dal prezzo dichiarato dalle parti nell'atto di compravendita.**
Schematizzando :
per la prima casa: valore catastale rivalutato (rendita x 115,5) x 2% (imposta di registro) + euro 50 (imposta fissa ipotecaria) + 50 (imposta fissa catastale);
per la seconda casa: valore catastale rivalutato (rendita x 126) x 9% (imposta di registro) + euro 50 (imposta fissa ipotecaria) + euro50 (imposta fissa catastale).
Note :
- l'imposta di registro minima da versare è di euro 1.000.
- l'acquirente è soggetto al beneficio del credito di imposta.
In presenza di mutuo ipotecario c'è inoltre da pagare l'imposta sostitutiva sull'importo erogato che corrisponde allo 0,25% nel caso si benefici della agevolazione 1° casa, altrimenti è del 2% (il relativo importo viene trattenuto dalla banca per conto dell'erario).

€ 1.520
+ € 3.250

3 Se ci si è avvalsi dell'agente immobiliare, relativa provvigione.

4 Spese istituto di credito, in caso di mutuo
Istruttoria pratica, perizia, polizza "incendio e scoppio", talvolta altri tipi di polizza, vita, ...

5 Se per la richiesta di mutuo ci si è avvalsi del mediatore creditizio, relativa provvigione.

A carico del venditore

1) Se ci si è avvalsi dell'agente immobiliare, relativa provvigione.

Come si evince dalle numerose voci, per non avere sgradite sorprese finali è buona norma ***conoscere preventivamente tutti i costi*** *e il vostro agente immobiliare, da buon consulente, vi potrà senz'altro aiutare nel quantificare le spese di massima, che dovrete sostenere.*

Volete acquistare casa e vi occorre un finanziamento ?

In questo caso, prima di iniziare il tour delle visite immobiliari e di formulare qualsiasi proposta di promessa di acquisto, dovete recarvi presso un istituto di credito oppure consultare un consulente creditizio professionale . Nel caso lavoriate come dipendenti vi dovrete munire delle ultime 2 o 3 buste paga con l'ultima denuncia dei redditi, nel caso invece siate imprenditori o liberi professionisti vi serviranno le ultime 2 o tre denunce dei redditi e un bilancio aggiornato , il tutto corredato da uno stato di famiglia e di residenza. Calcolate che la rata del mutuo deve stare più o meno sotto un terzo dell'importo netto risultante dalla busta paga o comunque dell'utile mensile effettivamente percepito.

Nel caso in cui la vostra dichiarazione redditi fosse un po' striminzita e poco capiente in relazione al mutuo richiesto, sappiate che la banca potrebbe chiedervi una firma di garanzia, gradita sopratutto quella dei genitori (sempre che a fine durata del mutuo non abbiano superato gli 80/85 anni di età).

Con questi documenti il funzionario addetto, facendo un po' di calcoli, dopo un sincero breve colloquio sarà in grado con una buona approssimazione di dirvi l'importo del mutuo a cui potrete accedere, salvo una verifica della **centrale rischi** (banca dati dove l'istituto di credito attinge notizie sulla solvibilità del richiedente, prestiti in corso, rate non pagate, ..) fatta quest'ultima , dopo qualche giorno , saprete se quella banca è disposta a finanziarvi e quale potrebbe essere l'importo su cui fare affidamento.

Alcuni istituti di credito sono organizzati in modo tale da concedere una "pre delibera" del finanziamento che una volta concessa mantiene validità per qualche mese , in questo arco di tempo il cliente, sapendo di poter contare su una liquidità ben precisa, dovrà trovare l'immobile da acquistare e successivamente fornire alla banca tutta la relativa documentazione per le opportune verifiche tecniche sul bene.

Altri istituti iniziano ufficialmente l'istruttoria solo quando il cliente ha stipulato un im-

pegno all'acquisto ("compromesso").
I più esperti potranno anche navigare via internet e ricercare notizie su condizioni, tassi , modalità sui "mutui on line" e farsi così, in maniera veloce, anche un'idea dell'eventuale importo delle rate da pagare.
I tempi per l'erogazione di un mutuo di solito vanno da uno a due mesi, sarà comunque la banca dove vi rivolgerete ad indicarvi le sue tempistiche ed è comunque utile tenersi un pò più larghi nei tempi quando dovrete indicare sul preliminare di compravendita la data del saldo prezzo.
La ricerca del finanziamento può apparire una operazione complessa ma credeteci alla fine è tutto più semplice di come sembra.
L'agente immobiliare , nella sua qualità di intermediario tra le parti del contratto e consulente, dovrà poter interloquire oltre che con il notaio anche con l'istituto di credito a cui tra l'altro dovrà fornire per conto dell'acquirente tutta la documentazione tecnica di rito, così facendo avrà l'opportunità di controllare tutta la filiera , posizione questa che lo metterà in grado di poter affrontare in maniera più snella le possibili problematiche che talvolta si presentano lungo il percorso che porta al fatidico atto di compravendita.

Compravendite immobiliari sicure

RESIDENZIALE

IMMOBILI PER L'IMPRESA

ATTIVITÀ COMMERCIALI, AZIENDE IN GENERE

GRANDI AFFARI

TEAM IMMOBILIARE

Livorno Via Maggi, 51 - 0586 373863 - 377526

www.teamimmobiliare.eu