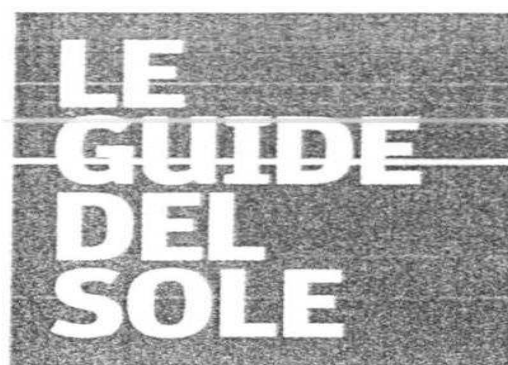




Il Sole **24 ORE**

Casa: vendere e comprare

Dalla proposta d'acquisto al rogito

L'appartamento al prezzo giusto

Come setacciare il mercato, dribblando le trappole e valorizzando le caratteristiche migliori

Cristiano Dell'Oste

«Villetta singola binata». «Bilocale in ordinato contesto cortilizio». «Trilocale biesposto da reddito». Queste tre frasi, tratte da altrettanti annunci immobiliari pubblicati su internet la scorsa settimana, dimostrano che per comprare e vendere casa bisogna – prima di tutto – conoscere la lingua degli addetti ai lavori. O almeno saperne decifrare le piccole ipocrisie. Un immobile "da investimento" spesso è occupato da un inquilino. Un sottotetto "particolare" potrebbe avere altezze medie molto basse e finestre piccole. Un "rustico", invece, potrebbe essere accastato come non abitativo, con i relativi costi (e vincoli) per il cambio di destinazione d'uso.

altezze medie molto basse e finestre piccole. Un "rustico", invece, potrebbe essere accastato come non abitativo, con i relativi costi (e vincoli) per il cambio di destinazione d'uso.

Quanto vale l'efficienza

Dal 1° gennaio di quest'anno, poi, negli annunci va inserito anche l'indice di prestazione energetica (Ipe). Un dato che si ricava dall'attestato di certificazione energetica e misura la quantità di energia necessaria per scaldare l'immobile mantenendo una temperatura interna di 20 gradi. L'indice è espresso in chilowattora al metro quadrato all'anno (kWh/m² anno) e dunque non è di facile lettura per chi non è esperto, ma contiene un'informazione economica importante. Per rendersene conto basta un esempio: prendiamo due alloggi di 80 metri quadrati, uno in classe «G» (200 kWh/m² anno) e l'altro in classe B (58 kWh/m² anno). Stimando i costi del metano e del gasolio a kWh prodotto, si può calcolare che chi abita nella casa in classe «G» ogni anno spende in più da 900 a 1.400 euro (a seconda che utilizzi il metano o il gasolio). Ipotizzando un'inflazione al 3%, questo si traduce in maggiori costi di esercizio che vanno da 10mila a 16mila euro in dieci anni: una cifra non proprio trascurabile, che potrebbe e dovrebbe essere considerata nella trattativa.

Al momento, però, siamo ancora ai «potrebbe» e ai «dovrebbe». E questo per almeno due ragioni: in primo luogo, la mancata indicazione dell'Ipe negli annunci è sanzionata solo in Lombardia; in secondo luogo, le case che sono davvero in classe «A» o «B» sono pochissime, mentre la stragrande maggioranza degli edifici italiani si colloca nelle classi energetiche meno efficien-

ti, dalla «D» in giù. E poi, ultimo ma non meno importante, manca ancora la giusta sensibilità degli acquirenti.

Il trend del mercato

Chi oggi si avvicina al mercato dovrebbe sapere che la bilancia pende dalla parte di chi compra e ha una certa forza economica, vale a dire molti risparmi da investire o un reddito elevato: due condizioni che consentono di evitare il ricorso al mutuo o di contenere il *loan to value* entro il 50% del valore dell'immobile.

Il calo delle compravendite (-31% nel 2011 rispetto al 2006) finora non si è tradotto in un'identica riduzione dei prezzi, perché molti venditori non hanno voluto abbassare le proprie richieste,

Il calo delle compravendite (-31% nel 2011 rispetto al 2006) finora non si è tradotto in un'identica riduzione dei prezzi, perché molti venditori non hanno voluto abbassare le proprie richieste, e questo spiega anche l'allungamento oltre i sei mesi dei tempi medi di vendita. Dopotutto, anche in una fase di prezzi calanti, la perdita di valore è "effettiva" solo per le 598mila case vendute ogni anno, mentre per gli altri 32 milioni di abitazioni resta teorica. Con la crisi economica, però, non tutti possono permettersi di aspettare a lungo e i compratori più forti possono farsi avanti con le classiche «proposte che non si possono rifiutare».

Chi rischia di rimetterci

Da qualunque parte si guardi la transazione, per fare gli affari migliori serve un lavoro capillare di analisi del mercato. Sfruttando tutti i canali possibili, dai cartelli appesi all'edificio ai siti internet.

I soggetti più deboli, in questa fase, sono coloro che hanno bisogno di cedere un immobile comprato di recente. Perché la prospettiva concreta – per loro – è quella di mettere a segno una minusvalenza, incassando un importo inferiore a quello pagato, al netto dell'inflazione. L'indice dei prezzi reali di Scenari Immobiliari dimostra che gli anni critici sono quelli tra il 2003 e il 2006, quando i valori erano mediamente più elevati di quelli attuali. Ma potrebbe essere a rischio anche chi ha comprato tra il 1990 e il '92, ai tempi del penultimo boom. Ovviamente si tratta di valori medi, perché ogni immobile fa storia a sé, ma è bene tenerli presente. Se non altro per minimizzare i danni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Giovedì su PlusCasa24

Il punto sulle quotazioni immobiliari

I percorsi paralleli

	CHI VUOLE VENDERE	CHI VUOLE COMPRARE
 Chiarirsi le idee	Se si ha bisogno di vendere in tempi brevi, bisogna mettere in conto una riduzione di prezzo (anche del 15-20% rispetto alle proprie pretese). Altrimenti, si può essere più rigidi sulla cifra richiesta, sapendo però che il compratore potrebbe tardare 6-7 mesi o non arrivare. Se si vuol vendere per acquistare una casa più grande, si può valutare una permuta con un'agenzia o un costruttore	Il primo passo è valutare quali caratteristiche sono irrinunciabili e quali sono optional (ad esempio due camere). Poi bisogna calcolare il budget disponibile per l'acquisto. Se serve un mutuo, verificare se e quanto si può ottenere dalla banca (i mutui al 100% sono rari e per i lavoratori atipici serve spesso la firma di un garante). Considerare che le altre spese (imposte, notaio, agenzia, trasloco) possono incidere fino al 20% del prezzo
 Sfruttare i canali	Sfruttare tutti i canali possibili: cartelli appesi all'edificio, inserzioni su riviste (specializzate e non), annunci online su uno o più siti di settore. Valutare se vale la pena di concedere mandato a un'agenzia (che sia in esclusiva o no, è sempre bene che abbia una durata limitata nel tempo)	La ricerca può avvenire in base a diversi canali, magari partendo da internet – per farsi un'idea dei prezzi della zona che interessa – e poi scendendo di livello a riviste, agenzie e cartelli sugli edifici. Attenzione: i prezzi richiesti sono sempre un po' più alti di quelli effettivi
 Le verifiche preliminari	Prima di mettere in vendita un immobile, bisogna verificare che la piantina catastale sia conforme allo stato di fatto, che eventuali opere edilizie siano in regola (ad esempio verande) e procurarsi la certificazione energetica (obbligatoria in tutta Italia, anche se sanzionata solo in Lombardia). Il fatto che gli impianti non siano a norma non impedisce la cessione, ma il compratore potrà chiedere uno sconto	Individuata la casa che interessa bisogna verificare la situazione ipotecaria, urbanistica e catastale dell'immobile, oltre alla situazione del venditore (meglio se con il supporto di un notaio di fiducia). Non meno importanti le verifiche di fatto: la zona va visitata più volte e in orari e giorni diversi; in caso di dubbi, il sopralluogo nella casa va fatto con un muratore o un geometra
 Le mosse giuste	Se si mette un annuncio online, pubblicare le fotografie di tutte le stanze e la planimetria. Valutare se è il caso di "abbellire" la casa con l'aiuto un <i>home stager</i> , ma non barare mai sulle caratteristiche essenziali. Non tenere in vendita la casa troppo a lungo: al limite, ritirare l'annuncio e riproporlo dopo qualche mese	Valutare chi si ha di fronte: con il costruttore i margini di trattativa sono di solito ridotti; l'agente può diventare un alleato convincendo il venditore ad abbassare il prezzo; un privato che ha bisogno di vendere può accettare una proposta irrevocabile con un'offerta secca "prendere o lasciare"
 La trattativa e il prezzo finale	Al di là di eventuali sconti sul prezzo che dipendono dalle condizioni del singolo immobile, prima di arrivare alla firma del compromesso il compratore e il venditore possono trattare anche su altri aspetti: i tempi di consegna dell'immobile, la cadenza dei pagamenti, l'accollo di un eventuale mutuo o delle spese condominiali tra il compromesso e il rogito, eventuali spese di manutenzione straordinaria condominiali già deliberate, la sanatoria di eventuali abusi edilizi o la messa a norma degli impianti, l'eventuale lascito di mobili e arredamento (ad esempio cucina)	

Dalla nuda proprietà all'affitto con riscatto

Angelo Busani

REDA C'è la crisi e anche nel campo immobiliare l'inventiva fa fiorire soluzioni innovative. Anzi, tutto, si può ricorrere alla permuta, cioè alla formula di commercio più antica: in sostanza, ci si scambia la proprietà dell'appartamento, eventualmente pagando un conguaglio se uno degli appartamenti vale più dell'altro. C'è poi anche un vantaggio fiscale, perché la tassazione del trasferimento fiscalmente più oneroso assorbe quella del trasferimento meno oneroso.

Un'altra soluzione di cui posso approfittare i proprietari in età matura è quella di finanziarsi la vecchiaia vendendo la sola nuda proprietà del proprio appartamento e mantenendo l'usufrutto vitalizio. Chi compra, acquista a un buon prezzo, nell'attesa di ottenere il bene libero dall'usufrutto, nel medio-lungo termine.

Se un contratto di compravendita ha ad oggetto il diritto di nuda proprietà (con riserva dell'usufrutto in capo al venditore), c'è un vantaggio fiscale per chi compra, in quanto il valore imponibile è dato dal valore della piena proprietà decurtato del valore dell'usufrutto. Esemplicando, si ipotizzi un usufruttuario 60enne; posto in 100mila euro il valore di un dato appartamento (di regola, occorre prendere a riferimento non il valore corrente dell'immobile, ma il suo valore catastale), moltiplicando questo valore per il 2,5% si ottiene il risultato di 2.500; questa cifra va infine moltiplicata per 24 - e cioè il coefficiente previsto dalla legge per il 60enne - ottenendo il risultato di 60mila euro. Questo è dunque il valore dell'usufrutto vitalizio. Il complemento, e cioè il valore di 40mila euro, è il valore della nuda proprietà: solo quest'ultimo viene sottoposto a tassazione.

Infine, indubbiamente accattivante è la formula "affitto con riscatto" o "*rent to buy*" (si veda il servizio sul Sole 24 Ore del 19 marzo scorso): si prende un fabbricato in locazione con l'opzione di

poterne poi acquisire la proprietà imputando i canoni pagati a pagamento di parte del prezzo. In tal modo l'impresa, nel breve periodo, mette a reddito il proprio immobile e, nel lungo periodo, punta sul fatto che il cliente probabilmente non intenderà perdere l'occasione di acquistare convertendo i canoni in prezzo. Anche dal lato del cliente la formula *rent to buy* presenta una serie di vantaggi, a parte il pagamento rateale del prezzo: ad esempio, una giovane coppia può approfittare di questa soluzione per "provare" la convivenza; inoltre, chi abbia già una proprietà immobiliare e intenda venderla per finanziare il nuovo acquisto, può approfittare del *rent to buy* per vendere con maggiore tranquillità.

La formula dell'affitto con riscatto non è però priva di zone d'ombra. Occorre anzitutto considerare che il cliente è spesso inesperto di contrattualistica immobiliare e che quindi può essere pericoloso avventurarsi in una vicenda di questo genere senza assistenza professionale. Inoltre, se è vero che i canoni di locazione, in caso di esercizio dell'opzione, si trasformano in rate di prezzo, è anche vero che questa situazione si verifica solo se l'impresa è onesta e se non accadono eventi pregiudizievoli. Occorre considerare infatti che, in caso di fallimento dell'impresa, le somme che il cliente ha corrisposto (per canoni e per deposito cauzionale) non sono assistite da alcuna garanzia di restituzione, con la conseguenza che, molto probabilmente, chi le ha sborsate non ne otterrà la benché minima restituzione. Inoltre, non c'è alcuna garanzia che, una volta stipulato il contratto di locazione affiancato da un separato contratto di opzione contenente il diritto di riscatto, all'atto del riscatto l'acquirente si trovi alle prese con un immobile ipotecato che l'impresa venditrice non riesca a liberare dal gravame per mancanza delle risorse finanziarie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dossier speciale online

» Comprare o vendere casa? Un lavoro, di fatto, al quale dedicare tempo, energie e molte accortezze. Un'attività composta da una serie di passaggi da non dimenticare e che queste pagine aiutano a ricapitolare.

A questa Guida pratica, inoltre, è abbinato un Dossier online (all'indirizzo internet www.ilsole24ore.com/compravenditacasa), arricchita di contenuti extra. Tra questi:

« un grafico interattivo che analizza le diverse fasi della compravendita a doppio percorso, con i suggerimenti e le indicazioni diversificate a seconda che ci si trovi nel ruolo di compratore o in

quello di venditore;

« un fac-simile di preliminare di compravendita, con tutto quello che va inserito per garantire acquirente e venditore;

« le indicazioni del fisco, fornite attraverso una rassegna di circolari e risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate, sulle agevolazioni per la prima casa, la tassazione delle plusvalenze, le donazioni e le successioni;

« una carrellata di sentenze della Cassazione con gli ultimi orientamenti sulla responsabilità dell'agente immobiliare, del notaio, e sulle pertinenze;

« i video con Angelo Busani, notaio ed esperto del Sole 24 Ore, sui

temi della proposta d'acquisto, del preliminare, delle ipoteche e del rogito;

« il Forum con le risposte degli esperti del Sole 24 ore ai quesiti inviati dai lettori.

L'accesso alla Guida online è gratuito per gli utenti Pro o Profi-nanza. Per gli altri la guida è acquistabile a 9 euro e include anche il volume del Sole 24 Ore «Casa: guida all'acquisto e alla vendita» (si veda il grafico a fianco). L'acquisto può essere portato a termine sul sito www.shopping24.it con carta di credito/Paypal o dal telefonino attraverso Mobilepay.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Come scegliere

Più margini di trattativa per chi vuole comprare

Il mercato in frenata offre occasioni interessanti

Andrea Curiat

Il mercato immobiliare in Italia sta attraversando una fase complessa: i prezzi sono in discesa e le ultime stime dell'ufficio studi Tecnocasa parlano di una contrazione del valore degli immobili residenziali nelle grandi città che potrebbe attestarsi nel 2012 al -2%, dopo il -4% già registrato nel 2011. La tendenza, da un lato, agevola i nuovi acquirenti riducendo il costo per metro quadrato, dall'altro erode il valore del patrimonio di chi ha già investito, o investirà a breve, in appartamenti e villini: in caso di rivendita nel breve periodo, potrebbe infatti incorrere in perdite in conto capitale. A questo fattore si somma la stretta al credito per le famiglie: le banche hanno alzato progressivamente l'asticella dei requisiti per concedere un mutuo e il numero totale di finanziamenti erogati è diminuito, nel terzo trimestre 2011, del 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Le opportunità

Proprio queste condizioni difficili, però, possono agevolare le famiglie più intraprendenti. La sta-

gnazione del mercato, infatti, nuoce anche ai costruttori o ai proprietari di case in cerca di acquirenti. I primi si vedono costretti a sostenere i costi di gestione degli immobili per periodi più lunghi del normale; i secondi impiegano più tempo a racimolare la liquidità di cui hanno bisogno, magari, proprio per acquistare un altro immobile. Ecco allora che i margini di contrattazione, per gli acquirenti, si allargano, con la possibilità di avanzare controproposte e ultimatum che sarebbero caduti nel vuoto solo pochi mesi fa.

Nuovo o usato

Il primo passo per cercare casa, comunque, consiste nell'operare alcune selezioni. La più importante (se si hanno già le idee chiare circa il quartiere e la zona in cui acquistare) sta nella scelta tra nuovo o usato.

Nel primo caso, i costi iniziali sono più alti, con una maggiorazione media del prezzo per metro quadrato nell'ordine del 20% circa; in compenso, i nuovi impianti e la classe energetica migliore rispetto a quella di un vecchio edificio permettono di ri-

sparmiare sulle bollette e sulle spese di manutenzione nel breve e medio termine. Se si è disposti ad attendere prima di poter entrare nella nuova casa, si può risparmiare anche sui nuovi edifici, acquistando un immobile ancora in fase di costruzione. In tal caso, però, ci si fa carico di un rischio maggiore nel caso in cui le promesse del venditore non corrispondano al risultato finale. La legge offre diverse garanzie a tutela della parte debole: in particolare, il Dlgs 122/2005 prevede un obbligo di fidejussione a carico del costruttore che, in caso di fallimento di quest'ultimo, permette all'acquirente di recuperare gli anticipi versati. Il costruttore, inoltre, ha l'obbligo di rilasciare una polizza assicurativa della durata di 10 anni che copra i potenziali danni derivanti all'acquirente o a terzi da rovina dell'immobile o da vizi e difetti costruttivi (si veda anche l'articolo in basso in pagina).

Nel caso dell'usato, invece, altri fattori possono influire al rialzo sul prezzo: ad esempio, la presenza di vincoli urbanistici che impediscano la costruzione di nuovi immobili nella zona, ma

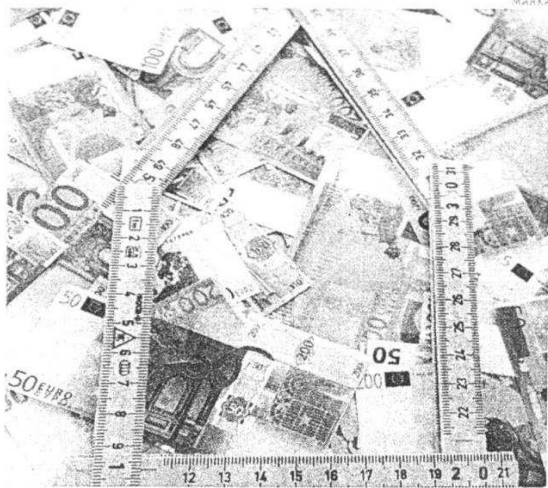
anche la realizzazione di cantieri e opere di riabilitazione urbana.

Un canale peculiare per acquistare l'usato sta nelle aste giudiziarie. Si può risparmiare, ma è difficile avvicinarsi a questo settore senza l'assistenza di un addetto ai lavori.

Le ricerche sul campo

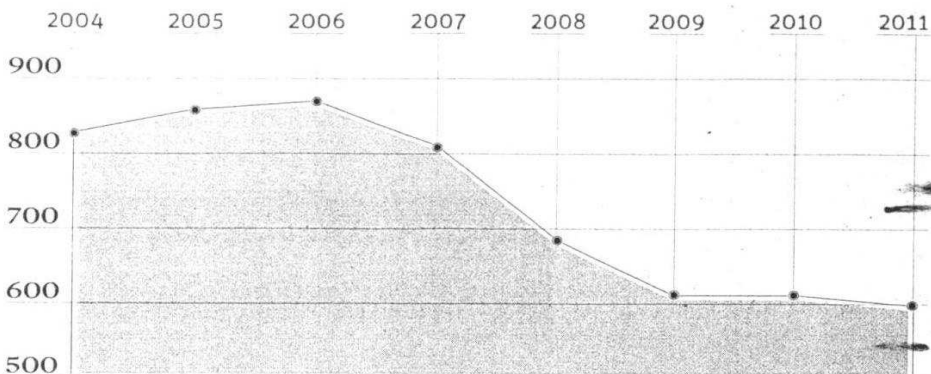
In qualsiasi caso, per acquistare bene è indispensabile rimboccarsi le maniche e allargare il più possibile le proprie ricerche. Se una o più visite di persona sono d'obbligo, è pur vero che si può agevolmente effettuare una pre-selezione utilizzando gli strumenti messi a disposizione dal web o affidandosi a un'agenzia. Nel primo caso, si possono trovare anche immobili messi in vendita direttamente dai privati, evitando così di dover pagare le commissioni all'agenzia immobiliare, che si aggirano in media intorno al 2-3% del prezzo di vendita. Nel secondo caso, il supporto di un agente può aiutare a trovare casa più rapidamente, ottenendo una valutazione più obiettiva e, in qualche caso, un "alleato" nel negoziato con il venditore.

Contratti in discesa



IL TREND

Case comprate in Italia. Dati in migliaia



Fonte: agenzia del Territorio

I CONSIGLI VINCENTI

I CONTROLLI

LA REGOLARITÀ FORMALE

Il primo passo per chi vuole comprare casa è costituito dalle verifiche "formali" sulla presenza di ipoteche, sulla regolarità edilizia e catastale dell'immobile e sulle caratteristiche personali del venditore (persona fisica, società, imprenditore). Si tratta di una serie di controlli che nella maggior parte dei casi è bene affidare a un professionista e che vanno effettuati prima di firmare una proposta d'acquisto per il venditore, revocabile o meno che sia.

IL CONDOMINIO

SPESE E LAVORI PROGRAMMATI

Se la casa che si acquista è in condominio, bisogna verificare con l'amministratore lo stato dei pagamenti del condòmino da cui si compra l'immobile. Inoltre, è bene verificare anche l'eventuale presenza di cause giudiziarie che coinvolgono il condominio (che possono essere fonte di spese impreviste) e lo stato di manutenzione delle parti comuni. Anche in quest'ultimo caso, la vetustà di alcuni impianti (ascensore o caldaia) può generare spese che è meglio mettere in preventivo quando si valuta l'immobile.

LA PRIMA VISITA

IL SOPRALLUOGO CON L'ESPERTO

La visita nell'immobile che si intende acquistare è un passaggio fondamentale per verificare lo stato di manutenzione e stimare i lavori necessari. Se ci sono dubbi, è bene farsi assistere da un esperto (un muratore o un geometra di fiducia) verificando con particolare attenzione la presenza di crepe e di macchie di umido. Altro aspetto da non trascurare sono gli impianti idraulici, che possono facilmente far lievitare le spese di ristrutturazione, e la qualità degli infissi, da cui dipende anche il confort acustico della casa.

PRIVATO O AGENZIA

DUE CANALI PER LA RICERCA

Nella ricerca di un immobile da acquistare si possono inizialmente utilizzare gli strumenti messi a disposizione dal web, oppure ci si può affidare a un'agenzia immobiliare. Nella prima ipotesi, in caso di accordo, si può evitare di pagare commissioni di vendita che si aggirano sul 2-3% del prezzo. Nel secondo caso, il supporto di un professionista può aiutare a trovare casa più rapidamente, ottenendo una valutazione più obiettiva e in linea con i prezzi di mercato.

CASE DI CARTA

DOPPIA GARANZIA DAL COSTRUTTORE

Se non si ha fretta di entrare nella nuova casa, si può risparmiare acquistando un immobile ancora in fase di costruzione. In tal caso, però, ci si fa carico di un rischio maggiore se le promesse del venditore non corrispondono al risultato finale. La legge offre alcune garanzie: il Dlgs n. 122/2005 prevede un obbligo di fideiussione a carico del costruttore. Il costruttore, inoltre, deve rilasciare una polizza assicurativa della durata di dieci anni contro i rischi di difetti costruttivi.

«Prima casa», ecco il conto del prelievo light

Angelo Busani

La tassazione della compravendita di una abitazione ha caratteristiche diverse, a seconda che il venditore sia, o meno, soggetto ad Iva.

Nel caso in cui il venditore sia un privato, non soggetto ad Iva, si applicano l'imposta di registro con l'aliquota del 7%, l'imposta ipotecaria con l'aliquota del 2% e l'imposta catastale con l'aliquota dell'1 per cento. La tassazione si riduce radicalmente nel caso in cui l'acquirente benefici dell'agevolazione per l'acquisto della "prima casa": in tale ipotesi, infatti, l'imposta di registro va applicata con l'aliquota del 3% e le imposte ipotecaria e catastale sono dovute nella misura fissa di 168 euro ciascuna.

La base imponibile alla quale applicare le predette aliquote è, di regola, rappresentata dal cosiddetto "prezzo-valore"; la tassazione viene, cioè, calcolata in base al valore catastale del bene compravenduto: vale a dire, la rendita catastale moltiplicata per 115,5 se si tratta di "prima casa", o per 126 negli altri casi, indipendentemente dal prezzo dichiarato. La regola del "prezzo-valore" è, però,

applicabile a condizione che la parte acquirente sia una persona fisica che non agisca nell'esercizio di attività commerciali, artistiche o professionali. Se non ricorre questa condizione, la base imponibile è data dal valore del bene e quindi, in linea di massima, dal suo prezzo.

Nel caso, invece, di vendita effettuata da un soggetto Iva, occorre distinguere due sottocasi:

■ se l'abitazione viene ceduta dall'impresa che ha effettuato i lavori di costruzione (o che l'ha sottoposta a lavori di ristrutturazione) entro 5 anni dall'ultimazione dei lavori, l'acquirente deve applicare, al prezzo dichiarato nel contratto, l'aliquota Iva del 10% (o del 4%, in caso di agevolazione "prima casa"), oltre a pagare le imposte di registro, ipotecaria e catastale nella misura fissa di euro 168 per ciascuna;

■ se l'abitazione è ceduta da un soggetto Iva diverso dal caso precedente, non si applica l'Iva (in quanto si tratta di un contratto "Iva esente") ma occorre pagare l'imposta di registro con l'aliquota del 7%, l'imposta ipotecaria con l'aliquota del 2% e l'imposta catastale con l'aliquota dell'1%

Gli oneri

Le imposte a carico di chi compra casa

Chi vende	Iva	Registro	Ipotecaria e catastale	Valore imponibile
ACQUISTO DA PARTE DI PRIVATO CON REQUISITI PRIMA CASA				
Privato	No	3%	336 euro	Valore catastale
Impresa non costruttrice; impresa costruttrice o ristrutturatrice dopo 5 anni dall'ultimazione	No	3%	336 euro	Valore catastale
Impresa costruttrice o ristrutturatrice entro 5 anni dall'ultimazione	4%	168 euro	336 euro	Valore di cessione
ACQUISTO DA PARTE DI PRIVATO SENZA REQUISITI PRIMA CASA				
Privato	No	7%	3%	Valore catastale
Impresa non costruttrice; impresa costruttrice o ristrutturatrice dopo 5 anni dall'ultimazione	No	7%	3%	Valore catastale
Impresa costruttrice o ristrutturatrice entro 5 anni dall'ultimazione (fabbricato non di lusso)	10%	168 euro	336 euro	Valore di cessione
Impresa costruttrice o ristrutturatrice entro 5 anni dall'ultimazione (fabbricato di lusso)	21%	168 euro	336 euro	Valore di cessione

(nel caso in cui l'acquirente possa avvalersi dell'agevolazione per l'acquisto della "prima casa", l'imposta di registro va applicata con l'aliquota del 3% e le imposte ipotecaria e catastale sono dovute nella misura fissa di euro 168 per ciascuna). Anche in questo caso la base imponibile è rappresentata dal "prezzo-valore", sempre se ricorra la condizione che l'acquirente sia un privato.

In merito all'agevolazione "prima casa", essa spetta alle

seguenti condizioni:

■ se si tratta dell'acquisto di una casa d'abitazione "non di lusso";

■ se l'immobile è ubicato nel territorio del Comune in cui l'acquirente ha o stabilisce, entro diciotto mesi dall'acquisto, la propria residenza o, se diverso, in quello in cui l'acquirente svolge la propria attività;

■ se nell'atto di acquisto l'acquirente dichiara di non essere titolare esclusivo o in comunione con il coniuge dei diritti di proprietà, usufrutto,

uso e abitazione di altra casa di abitazione nel territorio del Comune in cui è situato l'immobile da acquistare;

■ se nell'atto di acquisto l'acquirente dichiara di non essere titolare, neppure per quote, anche in regime di comunione legale, su tutto il territorio nazionale, dei diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione e nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dallo stesso soggetto o dal coniuge con le agevolazioni "prima casa".

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Interessi annui del mutuo restituiti fino a 760 euro

Silvio Rezzonico

Giovanni Tucci

La spesa del mutuo per l'acquisto dell'abitazione principale si riduce, se si considerano le detrazioni fiscali. In attesa di vedere il riassetto delle agevolazioni fiscali, è infatti attualmente possibile godere di una detrazione Irpef pari al 19% degli interessi passivi e oneri accessori, fino a un tetto di 4mila euro (la soglia era di 3.615,20 euro fino al 2007).

In parole povere, si possono scalare dai redditi fino a 760 euro annui, una cifra che quasi sempre il mutuatario raggiunge. Gli interessi e gli oneri eccedenti il tetto non possono essere detratti. Il mutuo deve essere legato all'acquisto dell'abitazione principale, cioè dell'immobile in cui il contribuente o i suoi familiari dimorano abitualmente. Il contribuente agevolato deve essere intestatario del mutuo e proprietario della casa, anche se basta che vi abitino i soli familiari (il caso tipico è quello della moglie separata). Attualmente, l'immobile deve essere divenuto abitazione principale in un lasso di tempo che va da 12 mesi prima fino a 12 mesi dopo la data di stipulazione del mutuo. Sono previste delle eccezioni: ■ se si acquista un immobile locato, occorre che il

mutuatario dia lo sfratto "per finita locazione" all'inquilino entro tre mesi dall'acquisto; la data della destinazione ad abitazione principale slitterà, così, a un anno dall'effettivo rilascio dell'immobile;

■ se si eseguono sull'immobile opere di "ristrutturazione edilizia", i tempi si allungano fino a un massimo di due anni dall'acquisto.

Anche i mutui per la costruzione della prima casa hanno diritto a detrazione fiscale, con regole identiche a quelle sull'acquisto, ma con tre differenze: il tetto di detraibilità è ridotto a 2.582,28 euro; i lavori devono essere iniziati nei sei mesi antecedenti o nei 18 mesi successivi alla data di stipula del contratto di mutuo; la casa deve essere adibita ad abitazione principale entro sei mesi dal termine dei lavori.

A proposito di mutui, vanno poi ricordate le regole della relativa imposta sostitutiva, che grava sull'acquisto, la costruzione e la ristrutturazione di abitazioni e loro pertinenze. L'imposta è versata direttamente dalle banche o dalle finanziarie ed è calcolata sull'importo complessivo erogato. Se l'acquirente può godere delle agevolazioni "prima casa" sull'acquisto, l'imposta è pari allo 0,25%, mentre sale al 2% negli altri casi.

Dal 12 agosto 2006 è divenuto,

inoltre, possibile "scontare" dalla dichiarazione dei redditi parte della provvigione pagata ai mediatori immobiliari.

L'importo massimo della detrazione è di 1.000 euro, che corrisponde a 5.263,16 euro pagati all'agenzia. Ne gode sia il venditore che l'acquirente dell'immobile, ma solo se quest'ultimo destina il proprio immobile ad abitazione principale: non basta quindi che l'acquisto sia fatto con le agevolazioni "prima casa". Attenzione: è obbligatorio, al momento della compravendita, inserire nel rogito un'apposita "dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà" che indichi di quant'è l'onorario e come si paga, oltre alla partita Iva o al codice fiscale dell'agente immobiliare. Altrimenti, oltre a perdere l'agevolazione, si rischia una sanzione da 500 a 10.000 euro e, per di più, si verseranno le imposte sull'intero corrispettivo della compravendita immobiliare, anziché sul solo valore catastale.

Infine, va ricordato che se il venditore ha affrontato opere per le quali si chiede la detrazione del 36 o del 55%, acquirente e venditore possono accordarsi su chi tra i due godrà del bonus fiscale per le rate residue. In mancanza di patti in proposito, sarà comunque l'acquirente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'acquisto «sulla carta»

Se la costruzione dell'immobile non è ancora iniziata o è in corso, l'acquisto "sulla carta" presenta grandi vantaggi, ma impone anche all'acquirente particolare attenzione e vigilanza.

Il rischio più significativo è quello di effettuare pagamenti anticipati non seguiti poi dall'acquisto della proprietà del bene promesso in vendita, a causa del sopraggiungere di una situazione di crisi del costruttore (fallimento o altre simili procedure) che gli impedisca di far fronte ai propri obblighi di completare la costruzione o di trasferire la proprietà dell'immobile, pur già costruito, all'acquirente. La legge (la n. 210/04 e successivo Dlgs n.112/05) prevede l'obbligo del costruttore di procurarsi e

consegnare all'acquirente, prima o all'atto della stipula del contratto preliminare, una fidejussione, a garanzia di tutti gli acconti versati o da versare anteriormente all'effettivo trasferimento della proprietà, che avviene con la stipula del rogito.

La fidejussione

Le reciproche prestazioni che le parti si impegnano a eseguire, l'una di corrispondere acconti sul prezzo di vendita e l'altra di costruire il bene e trasferirne la proprietà, non sono ovviamente

contestuali: da qui, la tutela che la legge vuole garantire all'acquirente attraverso l'imposizione al venditore della garanzia fidejussoria. La fidejussione deve essere rilasciata soltanto da soggetti specificatamente previsti dalla legge stessa, a garanzia dunque della restituzione di tutte le somme anticipate dall'acquirente al costruttore. È una garanzia che trova applicazione automatica, senza che sia data possibilità al garante di valutare l'entità o le cause dell'eventuale

inadempimento da parte del costruttore stesso. Con l'escussione della fidejussione, il promissario acquirente recede di fatto dal contratto, precludendosi quindi la possibilità di chiederne l'adempimento. Così, ad esempio, viene meno la facoltà, concessa al curatore del fallimento della società costruttrice, di confermare l'esecuzione del contratto, nel momento in cui l'acquirente opta per la restituzione delle somme da lui versate. La garanzia fidejussoria si estingue

nel momento in cui il trasferimento della proprietà si realizza: in quel momento l'acquirente ottiene dal costruttore l'adempimento delle obbligazioni che questi si era assunto e cessa così ogni ragione di sopravvivenza della garanzia. La mancata consegna della garanzia fidejussoria comporta la nullità del contratto preliminare di vendita. Si tratta di una nullità cosiddetta "relativa" o "di protezione", perché è il solo acquirente che può farla valere senza alcuno specifico limite temporale, anche quando dichiara

esplicitamente di voler rinunciare, magari perché a ciò spinto dal costruttore, alla fidejussione.

La polizza decennale postuma

Altra importante novità prevista a tutela degli acquirenti di immobili da costruire è rappresentata dall'obbligo di una polizza assicurativa destinata a garantire l'acquirente dai vizi riscontrati nell'immobile dopo che la costruzione sia stata ultimata (articolo 4 Dlgs n. 122/05). La consegna della polizza assicurativa, detta "decennale

postuma", è collegata alla sottoscrizione dell'atto definitivo di compravendita. Deve, infatti, avere efficacia dalla data di ultimazione dei lavori e coprire i danni di cui all'articolo 1669 del Codice civile, quelli cioè conseguenti a vizi del suolo o a gravi difetti della costruzione che ne comportano la rovina in tutto o in parte. La polizza farà parte di quei documenti che, allegati e richiamati nel testo contrattuale, costituiranno parte integrante dell'atto di compravendita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le strategie dall'agenzia al web

Sì al marketing del mattone

Con tempi medi per la vendita oltre i 6 mesi conta molto la promozione

Michela Finizio

Serve pazienza innanzitutto. Gli ultimi dati dicono che nelle grandi città per concludere una compravendita immobiliare bisogna mettere in conto in media 187 giorni. Nell'hinterland, addirittura, fino a 205. Con le dovute premesse temporali, quindi, per riuscire a conquistare i potenziali - e ormai rari - acquirenti è meglio rispettare alcuni buoni consigli di marketing immobiliare: che ci si affidi a un'agenzia o si intraprenda la strada del fai-da-te, diventa sempre più importante promuovere il proprio immobile sul mercato.

Il rapporto con l'agente

Una volta stabilito il "giusto" prezzo tramite la valutazione di un professionista (si veda l'articolo alla pagina seguente), il primo passo è decidere se affidarsi a un'agenzia o meno. Non si tratta però di un bivio, perché è possibile perseguire entrambe le strade contemporaneamente, sfruttandone i singoli benefici. Se l'agente è serio e convincente (saranno molti i procacciatori interessati che vi contatteranno per accaparrarsi il mandato a vendere), potete affidargli un incarico non esclusivo e ad un prezzo di vendita che, dedotte le dovute provvigioni (entro il 3% sul valore compravenduto) sia più alto di quello che vi siete proposti di ottenere.

In un quadro di perdurante crisi del mercato immobiliare (598.224 transazioni residenziali nel 2011, in calo del 2,2% rispetto al 2010), è possibile "trattare" il compenso dell'agenzia: alcuni

network propongono sconti o campagne promozionali a costo zero per il venditore; oppure potreste proporre al professionista di portarvi a casa un cliente per fargli visitare l'immobile, ma solo a condizione che vi rilasci una dichiarazione scritta e firmata con cui afferma di operare in qualità di mandatario dell'acquirente e che rinuncia a ogni richiesta di provvigione nei vostri confronti.

Le tutele del venditore

Per vendere casa è bene conservare tutte le carte e i documenti: perizia, certificazione energetica e accordi scritti con gli agenti immobiliari (entità e durata della provvigione, servizi inclusi, eccetera). Attenzione alle clausole di esclusiva o di risoluzione del mandato, perché potrebbero essere previste delle penali. Per verificare l'affidabilità del soggetto cui ci si affida, basta controllare che sia regolarmente iscritto presso la Camera di commercio, come previsto dalla legge 39/1989 (da maggio con apposito tesserino, introdotto dal Dm dello Sviluppo Economico, pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 13 gennaio scorso). Meglio ancora se il soggetto è anche iscritto ad un'associazione di categoria (Fiaip, Fimaa, Anama) dove vige, in genere, l'assoggettamento a codici disciplinari e garanzie di professionalità.

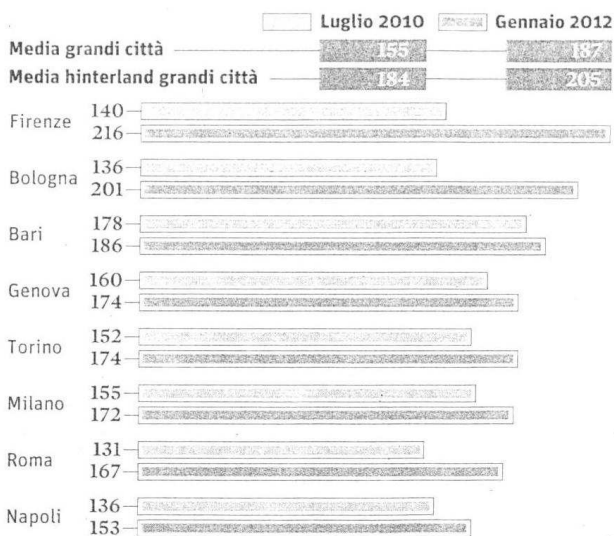
La promozione dell'annuncio

Per abbattere i tempi medi di vendita è bene far circolare il più possibile il proprio annuncio. Anche per questo motivo gli ac-

Verso il rogito

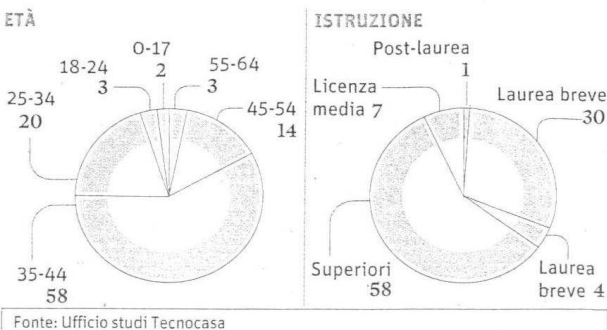
L'ATTESA

Tempi medi di vendita delle case. In giorni



SU INTERNET

Chi legge gli annunci online. Valori percentuali



cordi in esclusiva sono in genere sconsigliabili. Online, inoltre, è possibile intercettare un target più ampio e promuovere il proprio annuncio sui portali specializzati. In genere le inserzioni che fanno capo a privati sono a pagamento (con tariffe dai 35-40 euro ad annuncio, per tre mesi di validità, dopo di che si può scegliere di rinnovare l'avviso o toglierlo dal sito), ma esistono siti dove la pubblicazione è gratuita. Ad esempio, idealista.it, kijiji.it, secondamano.it, oppure altri portali appena nati.

I rischi

Vendere in fretta non vuol dire vendere bene. Per non svendere è bene conoscere nel dettaglio la valutazione del proprio immobile, i pregi e i difetti, per poterli promuovere o correggere. Più l'immobile è vecchio più si deprezza: per ogni anno, fino al trentesimo, può perdere l'1% del suo valore.

Sfruttando alcuni trucchi - che vanno sotto il nome inglese di *home staging* - è possibile ad esempio far leva sulla prima impressione del potenziale acquirente, riordinando gli interni o dipingendo le pareti. Secondo la stessa filosofia, vanno pubblicate online solo fotografie che siano in grado di valorizzare la casa.

In fase di trattativa, infine, bisogna mettere in conto una certa disponibilità a trattare: nel corso del 2011, secondo l'ultimo rapporto Nomisma sul mercato delle abitazioni, c'è stato uno sconto medio sul prezzo richiesto pari al 13,3 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Come si calcola la superficie

I criteri semplificati per il calcolo fai-da-te della metratura commerciale

Superficie calpestabile delle stanze calcolata al 100%	+
Superficie dei balconi sporgenti calcolata al 50%	+
Superficie delle terrazze calcolata al 25%	+
Superficie occupata dai muri che danno all'esterno dell'edificio calcolata al 100%	+
Superficie occupata dalle pareti divisorie interne all'appartamento calcolata al 100%	+
Superficie occupata dalla pareti che dividono l'appartamento da quelli vicini o dagli spazi comuni condominiali calcolata al 50%	+
Superficie di cantine e solai calcolata al 20%	+
Superficie del garage calcolata all'80%	=
Superficie commerciale	

Nota: per un calcolo professionale si veda il Manuale della banca dati dell'Osservatorio del mercato immobiliare dell'agenzia del Territorio

Energia e impianti: i modelli da consegnare

**Silvio Rezzonico
Giovanni Tucci**

Due certificazioni sono strettamente connesse alla compravendita di un immobile: quella sulla sicurezza degli impianti e quella che attesta le prestazioni energetiche dell'edificio nel suo complesso. Se mancano, la compravendita di un immobile già esistente resta comunque valida, ma possono scattare una serie di poco simpatiche conseguenze.

La certificazione sulla sicurezza degli impianti è attualmente regolata dal Decreto del Ministero dello Sviluppo 22 gennaio 2008 n. 37. Il decreto prevede che tutti gli impianti a servizio di un edificio siano realizzati "a regola d'arte" e che la ditta installatrice rilasci, al termine dei lavori, una dichiarazione di conformità alle norme. La dichiarazione rappresenta, per i fabbricati di nuova costruzione, condizione indispensabile per il rilascio del certificato di agibilità. In sua mancanza, e per i soli impianti eseguiti prima del 27 marzo 2008, la dichiarazione è sostituibile con un'altra "di rispondenza" resa da un professionista iscritto a un albo professionale.

Tuttavia, nella pratica, capita spesso che l'acquirente

accetti l'acquisto dell'immobile anche con impianti non conformi, assumendo a proprio carico l'onere dell'adeguamento, tenendone conto nella determinazione del prezzo: questo accordo è lecito ed è, per di più diffusissimo, quasi sempre inserito non solo nel rogito di compravendita, ma anche nel preliminare (il cosiddetto compromesso).

Più complesso il discorso, dell'Ace (attestato di certificazione energetica). A partire dal 1° gennaio 2012, le norme nazionali prescrivono che esso sia redatto ancor prima di vendere un immobile: infatti nelle offerte di vendita pubblicate su piccoli annunci o su Internet, nonché sui cartelli esposti nelle agenzie immobiliari o sui portoni, va riportato il cosiddetto Ipe (Indice di prestazione energetica), una cifra che esprime in kilowattora annui al metro quadrato i consumi presunti dell'unità immobiliare, ricavati dall'Ace stesso. Solo in Lombardia, però, sono previste dure sanzioni in caso di infrazione all'obbligo che resta, pertanto, eludibile altrove. In Umbria, anzi, una recente legge ha dato la possibilità ai venditori di non dichiarare l'Ipe qualora si reputi che l'immobile sia

nell'ultima classe, la G.

Anche chi non commercializza il proprio immobile (perché, per esempio, lo vende a un parente o a un vicino di casa), dovrà comunque redigere l'Ace e consegnarlo all'acquirente al momento del rogito. Garanti dell'applicazione di questa norma sono i notai, ma le sanzioni sono previste solo in Lombardia e in Piemonte. In molte altre regioni, se si ritiene che l'immobile possa essere classificato in classe G, esiste la possibilità di dichiararlo in un semplice foglio di carta, che va allegato al rogito e trasmesso, entro 15 giorni dalla stipula, alla Regione o Provincia autonoma.

L'autocertificazione in classe G non è però ammessa in Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna. Per gli immobili nuovi, l'Ace è comunque prescritto e occorre raggiungere un certo livello di prestazioni che permetta di classificare l'edificio in classe energetica C. In sua mancanza è impossibile per il Comune accettare la dichiarazione di fine lavori e concedere l'agibilità: in questo caso l'acquirente potrà far causa al costruttore e chiedere la risoluzione del contratto o la riduzione del prezzo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Speculazioni o regali, il fisco non fa sconti

IRPEE Dal 2002, anno di abrogazione dell'Invim, nessuna imposta grava su chi vende un immobile.

Tuttavia un'importante eccezione esiste: il Fisco considera imponibile il guadagno da rivendita derivante da un'operazione considerata come speculativa, quale quella messa in piedi da chi compra al solo scopo di rivendere, entro cinque anni, per conseguire un guadagno. Il "capital gain" è colpito dalle imposte sui redditi, secondo i normali scaglioni, e va denunciato tra i redditi diversi. A scelta del contribuente è possibile, in alternativa, optare per un'imposta sostitutiva, oggi pari al 20% sul guadagno realizzato. La scelta va dichiarata nel rogito e la somma va anticipata direttamente al notaio.

Fa eccezione un caso: quando l'immobile è stato adibito ad abitazione principale del cedente oppure dei suoi familiari più stretti, per la maggior parte del periodo intercorso tra l'acquisto e la cessione. Si tratta di un requisito

oggettivo, basato sul dato concreto dell'uso che è stato fatto, non sul principio che l'immobile sia stato acquistato con le agevolazioni prima casa.

Con familiari stretti si intendono, ai sensi fiscali, il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado. Tra essi rientrano genitori, nonni, figli, nipoti, fratelli, zii, figli dei fratelli, suoceri, genitori dei suoceri, cognati (in linea maschile, quella femminile è ovviamente identica). Anche la moglie separata (ma non divorziata) è "familiare".

Non colpite anche le vendite delle abitazioni ricevute in eredità, a condizione che siano state abitate dall'erede. Viceversa, colpite quelle avute in donazione, per le quali il prezzo di acquisto è quello sopportato a suo tempo dal donante, magari decenni prima: ne consegue che la rivendita entro cinque anni di una casa donata può essere un affare ben poco conveniente.

L'imposta sul capital gain (o la sua sostitutiva) non si applicano anche se il

fabbricato è stato acquistato per usucapione, cioè per possesso ininterrotto per vent'anni. (Risoluzione n. 78 del 2003).

Prima casa e rivendita.

Ricordiamo inoltre che una delle condizioni per cui si possono godere delle agevolazioni prima casa consiste nel fatto che non si rivenda l'immobile prima di 5 anni. Chi lo fa è condannato a saldare la differenza tra le imposte agevolate pagate e quelle intere, incrementata del 30%, più gli interessi legali. Anche in questo caso, però, esiste un'eccezione: quando entro un anno dalla vendita del precedente immobile, se ne compra un altro, da utilizzare come abitazione principale. In questo caso la situazione si regolarizza automaticamente, e non si è più costretti a versare nulla.

Che accade, però, quando il contribuente acquista effettivamente entro un anno un appartamento destinato a sua dimora, ma non riesce ad entrarci perché va ristrutturato o è occupato da un inquilino? Interpretazioni dell'agenzia delle Entrate gli concedono il beneficio del dubbio, purché possa provare in modo inoppugnabile le sue ragioni: il tempo utile sale a tre anni.

**S.Re.
G.Tu.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La valutazione

Ascensore o giardino: oggi comanda il budget

Preferite le soluzioni con costi di gestione minori

Valeria Uva

Il prezzo giusto di una casa? È quello che non esiste. Il punto di accordo tra venditore e acquirente è il frutto di un difficile equilibrio tra valori di riferimento, stato di manutenzione del bene, collocazione e servizi della zona, ma anche (perché no?) di fattori emotivi e psicologici. Nella trattativa, infatti, possono avere un peso anche elementi quali ad esempio l'attaccamento all'alloggio da parte del venditore, che sarà meno disponibile a concedere sconti, o il cosiddetto colpo di fulmine che qualche volta scatta tra la casa appena vista e il potenziale acquirente, a quel punto disposto a uno sforzo maggiore pur di conquistare l'amato bene.

Ma ogni acquirente fa sempre i conti con il proprio budget (e con la capacità di indebitamento) e deve comunque costruirsi dei punti di riferimento. Da dove partire? «In Italia non esiste alcun listino ufficiale con i valori di mercato», ammette nero su bianco Antonio Benvenuti, consigliere dell'Ordine dei geometri esperto in valutazioni immobiliari. Danno un orientamento di massima alcune fonti qualificate come le «Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie» pensate dall'Abi per trovare criteri uniformi di stima anche per i periti prima di concedere i mu-

tui. Le linee guida sono state condivise con l'agenzia del Territorio, gli ordini professionali di geometri, architetti, ingegneri, periti industriali, periti agrari e Tecnoborsa (società ad hoc delle Camere di commercio).

Come utile riferimento si possono utilizzare le quotazioni Omi (osservatorio del mercato immobiliare) elaborate ogni semestre dall'Agenzia del territorio. Come precisa la stessa Agenzia, si tratta di «un intervallo di valori minimo e massimo, riferito a unità immobiliari ordinarie». Valori medi, quindi che non possono tener conto, ad esempio, dello stato di conservazione dell'immobile, di elementi di pregio o, al contrario, di degrado. E che non possono in alcun modo comprendere dettagli "unici" quali il particolare affaccio o l'esposizione. Un criterio semplificato di valutazione, per chi voglia farsi un'idea approssimativa ma non casuale, può essere quello di attribuire un "peso" percentuale nella stima a ciascuno di questi elementi (si veda anche la tabella a lato).

Le Camere di commercio, inoltre, hanno creato un servizio di Borsa immobiliare che comprende anche listini, spesso a pagamento. In rete poi si trovano molti motori di ricerca che forniscono (gratis o a pagamento) una valutazione singola, ma vanno sempre presi con cautela perché nessuno riesce

mai a fotografare realmente la situazione di ogni alloggio. «L'unico strumento aderente alla realtà è la perizia, curata da un professionista, ma veramente diffusa solo nei paesi anglosassoni e che ad esempio serve ad attestare la regolarità urbanistica e catastale della casa - sostiene Benvenuti - da noi purtroppo si fa solo per concedere il mutuo, riservando all'acquirente, a volte, amare sorprese».

Il mercato immobiliare, poi, non è statico. Cambiano i prezzi, ma anche i gusti, o meglio le

esigenze di chi cerca una casa. In questa fase di crisi economica decisivo è il fattore prezzo, in tutte le sue declinazioni. «Sono preferite le soluzioni dotate di riscaldamento autonomo - spiega Fabiana Megliola, responsabile Ufficio studi Tecnocasa - e si presta più attenzione a fattori prima poco indagati, come le spese condominiali, mentre non si rinuncia mai all'ascensore. Sono meno richieste, invece, le tipologie da ristrutturare, perché si temono i lavori da fare, che spesso sfiorano i budget preventivati».

Occhio al portafogli, quindi e meno fronzoli per i nuovi acquisti. Ogni spreco è bandito. «Piacciono di più gli spazi quadrati, lineari - sottolinea Guido Lodigiani direttore corporate di Immobiliare.it - perché si intende sfruttare al massimo tutte le superfici possibili, magari per gli armadi».

Non sembra finora aver avuto un impatto rilevante invece la certificazione energetica, nonostante dal 1° gennaio scorso sia obbligatorio indicare l'indice di prestazione energetica dell'immobile da vendere e quindi stimarne i consumi. Conferma Lodigiani: «I costruttori ci hanno investito molto negli anni scorsi, ma il ricarico per una casa in classe A o B è troppo alto perché il mercato in questo momento possa apprezzare».

GLI INDIRIZZI

www.agenzia territorio.it

Rilevazioni semestrali dei prezzi minimi e massimi

www.abi.it

Le linee guida per le perizie necessarie per i mutui

www.borsaimmobiliare.net

Rilevazione prezzi e listini di Milano e provincia

www.bii.it

Portale unico con i listini delle Camere di commercio

www.cng.it

Standard di qualità per le stime (geometri-Uni)

www.tecnocasa.it

Calcolo del mutuo e ricerca guidata acquisti

www.immobiliare.it

Listini prezzi anche dei piccoli Comuni

I punti di forza e di debolezza

Il calcolo semplificato dei fattori che incidono sulla valutazione di una casa. Le variazioni percentuali vanno applicate al prezzo medio del quartiere

POSIZIONE	
Su tre lati	+5%
Su quattro lati	+10%
Su un solo lato	-5%

VALORE DEL QUARTIERE	
Per ogni anno da 1 a 30	-1%
Per ogni anno oltre il 31°	-0,5%

SITUAZIONE DEL QUARTIERE	
Zona rumorosa	-20%
Zona tranquilla	+10%

PROXIMITÀ	
Entro il raggio di 200-300 metri	+10%
Lontani oltre 500 metri	-10%
Vicinanza metropolitana	+20/30%

PIANO

Con ascensore	
Per ogni piano oltre al terzo	+5%
Ultimo piano	+5%
Secondo piano	-5%
Primo piano	-10%
Piano terra	-20%

Senza ascensore

Piano terra	-20%
Primo piano	-15%
Secondo piano	-20%
Terzo piano	-25%
Quarto piano	-35%
Quinto piano	-40%

RISCALDAMENTO

Autonomo	+10%
Da installare	-20%

STATO DI MANUTENZIONE

Necessari lavori interni	-10/30%
Necessari lavori esterni	-10%
Terrazzo	+10%**

VALUTAZIONE CATASTALE

Pari al valore di mercato	-5%
Inferiore di oltre il 40% al valore di mercato	+5%

VERDE

Area a verde di superficie almeno pari a quella del condominio	+15%
Parchi pubblici vicini	+10%

Note: * oltre al valore del box o posto auto; ** oltre al valore del terrazzo

1 | LA PROPOSTA

Importante distinguere tra caparra e acconto

Angelo Busani

Quando la compravendita è organizzata da un'agenzia immobiliare, il primo modulo nel quale ci si imbatte è la cosiddetta "proposta" (di vendita o di acquisto): un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un dato bene a certe condizioni.

Qualora la proposta venga accettata (cioè se il compratore accetta la proposta del venditore oppure se il venditore accetta la proposta dell' acquirente), il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per esprimere pretese ulteriori rispetto a quanto sta scritto nel documento accettato (salvo ovviamente che le parti concordemente pattuiscano clausole ulteriori). È per questo che la proposta è un documento assai "delicato", che deve essere vagliato con attenzione prima di essere firmato. Infatti, dato che con l'accettazione della proposta si forma un contratto vero e

proprio, occorre anticipare, all'atto della proposta, tutti gli occorrenti controlli: ad esempio, che chi vende sia capace d'intendere e di volere, che il venditore sia l'effettivo ed esclusivo proprietario del bene che viene venduto, che la casa oggetto di acquisto non sia ipotecata o gravata da vincoli pregiudizievoli, che non vi siano spese condominiali arretrate, che l'immobile e le sue dotazioni siano in buone condizioni e non nascondano vizi o insidie di alcun tipo.

Una particolare attenzione va riposta anche sui pagamenti, effettuati o promessi. Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene denominato "caparra confirmatoria": con questa qualificazione si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra si rende inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto preliminare, egli deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si

renda inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenersi quanto ricevuto. Questi effetti non si hanno se invece il pagamento effettuato è stato qualificato come "acconto".

Va infine sottolineato che la proposta può essere revocata dal soggetto che l'ha firmata fino a che essa non sia stata accettata dalla controparte: tuttavia, chi firma una proposta può disporre anche la irrevocabilità (per un dato periodo di tempo), di modo che la facoltà di revoca è inibita.

Se quindi la proposta è di norma revocabile, va notato che l'irrevocabilità delle proposte diventa spesso una "regola", in quanto le agenzie, per evitare spiacevoli "pentimenti" dei loro clienti sulla complessa strada delle compravendite immobiliari, sollecitano appunto la firma di proposte munite della clausola di irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2 | FINO AL ROGITO

Notaio già utile prima della stipula

Il contratto preliminare (in gergo detto "compromesso") è il contratto con il quale l'attuale proprietario di un immobile e il futuro acquirente dell'immobile stesso convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni (in particolare, economiche), un contratto definitivo (in gergo detto "rogito") avente a oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (sconosciuto in altri settori merceologici, ove si passa subito al contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende impone nella maggior parte dei casi di fissare in anticipo i termini dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile, in quanto entrambi i contraenti hanno bisogno di tempo per organizzarsi materialmente

(ma con la sicurezza di aver seriamente programmato l'evento del rogito): per esempio, spesso il venditore deve trovare un'altra sistemazione abitativa, traslocare, mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo, la vendita di un altro appartamento e, anch'egli, un trasloco. Nel compromesso è indispensabile individuare con esattezza ciò che si intende compravendere, indicare il prezzo pattuito e la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato.

È importante muoversi fin da subito con il piede giusto e con l'assistenza di consulenti qualificati; è utile, quindi, rivolgersi al notaio per venire a conoscenza delle insidie - tanto per chi vende, tanto per chi acquista - che possono nascondersi dietro una compravendita. Insidie che si

presentano sin dal momento della iniziale decisione di vendere o di acquistare: spesso, infatti, non si è a conoscenza delle considerevoli conseguenze legali derivanti da una firma su una semplice proposta (per lo più irrevocabile) di acquisto o di vendita; inoltre, spesso non si ha esatta consapevolezza dei vincoli e degli obblighi che possono nascere dalla sottoscrizione di un contratto preliminare, sia pure redatto privatamente.

La scelta del notaio è assolutamente libera e rimessa alla discrezionalità delle parti: tuttavia nell'ambito delle compravendite immobiliari la scelta del notaio è in genere riservata alla parte acquirente, essendo la stessa onerata del pagamento dei compensi spettanti al notaio, salvo diverso accordo.

Nonostante il notaio non possa fisicamente recarsi fuori del territorio di sua competenza, egli comunque può esercitare la sua opera professionale relativamente ad immobili ovunque posti sul territorio nazionale.

A. Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Le verifiche prima della stipula

Nell'accingersi a una compravendita immobiliare, occorre effettuare una nutrita serie di controlli per accertare che tutto sia in regola: accanto alle verifiche sullo **stato di fatto** dell'appartamento che si intende acquistare (che devono essere svolte personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia: si pensi ad esempio al controllo degli impianti e della loro messa "a norma"), occorre procedere a **verifiche documentali** (a molte delle quali peraltro deve provvedere anche il notaio incaricato del rogito). Un'analisi accurata in vista della stipula di un rogito va anzitutto svolta con riguardo alle **qualità personali** dei soggetti coinvolti in una compravendita immobiliare (anche questo rientra tra i compiti del notaio). Ad esempio, occorre che chi partecipa a un rogito possieda la capacità necessaria per formulare dichiarazioni giuridicamente valide: non hanno tale capacità, per esempio, i minori e gli interdetti (se non rappresentati dai soggetti preposti a sostituirli, debitamente autorizzati dal giudice), mentre particolari attenzioni vanno prestate se intervengano al rogito soggetti inabilitati, falliti o per i quali sia stata effettuata la nomina dell'amministratore di sostegno. Un particolare controllo va poi fatto sulla **procura** esibita da chi si qualifichi come procuratore di uno dei contraenti, per verificarne l'effettiva utilizzabilità. Occorre, inoltre, effettuare una minuziosa verifica della **situazione coniugale** di chi vende e di chi

compra: se si tratta infatti di un venditore coniugato in regime di comunione legale, bisogna stabilire se per vendere l'immobile occorra il consenso di entrambi i coniugi; se il regime di comunione legale sia invece quello vigente nel matrimonio dell'acquirente, occorre sapere che, se anche al rogito intervenga uno solo dei coniugi, automaticamente l'acquisto immobiliare si verifica anche in capo all'altro coniuge. Inoltre, occorre provvedere al **controllo dei documenti** che ineriscono il bene compravenduto: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, il regolamento di condominio con le tabelle millesimali, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio. In particolare, occorre verificare:

- che nel **titolo di proprietà** del venditore non vi siano particolari vincoli: un diritto di prelazione, oppure il fatto che il diritto acquistato dal venditore non sia una proprietà piena ma un diritto di superficie di durata limitata nel tempo; o ancora il fatto che la vendita dell'appartamento debba necessariamente comprendere anche l'autorimessa, non potendosi scindere l'una dall'altro;
- il regolare **accatastamento** dell'appartamento e che la planimetria catastale rappresenti esattamente lo stato di fatto del bene;
- che, nei Registri immobiliari, l'appartamento oggetto di compravendita non sia gravato da ipoteche o altre formalità **pregiudizievoli**, quali sequestri e pignoramenti e, pure, che non sia coinvolto in controversie giudiziarie;
- che l'appartamento sia stato costruito in base a un regolare **permesso comunale** e che il Comune abbia assentito tutti gli interventi e dilazioni eventualmente effettuati dalla data di fine lavori al giorno del rogito;
- che il venditore sia in regola con il pagamento delle **spese condominiali**, sia ordinarie che straordinarie, e che l'assemblea condominiale non abbia recentemente votato l'effettuazione di lavori straordinari che, al momento del rogito, siano in corso di esecuzione oppure non siano ancora cominciati.