

## MINIGUIDA PER CHI VUOLE COMPRARE CASA

L'acquisto della casa per una famiglia è ovviamente l'investimento più importante.

**I motivi sono molteplici e diversi tra loro:**

- **economici** (evitare dispendio di risorse, continuando a vivere in case in affitto)
- **affettivi** (disporre di una casa propria, allestita secondo le esigenze della persona o della famiglia, vicina al luogo di lavoro o di studio, senza i rischi di precarietà di un contratto di affitto)
- **di prestigio**
- **di sicura collocazione del proprio risparmio** (in considerazione della comprovata attitudine degli immobili alla conservazione ed all'incremento nel tempo del proprio valore).
- **Quanto è possibile spendere?**

**La stessa domanda si articola a sua volta in una serie di altri approfondimenti:**

- **su quali disponibilità possiamo contare?**
- **pagheremo in contanti o ricorreremo ad un mutuo?**
- **quanta parte del nostro reddito possiamo destinare alla rata di mutuo?**

Fissare il limite di spesa è particolarmente utile per evitare di perdere tempo visitando appartamenti al di fuori delle proprie possibilità.

Occorre sempre tener presente che i prezzi degli immobili, addirittura nello stesso stabile, possono variare di molto.

**Altri fattori fondamentali da prendere in considerazione per la scelta sono:**

- **dove acquistare l'immobile;**

In città o fuori città?

In appartamento o in casa indipendente?

In centro o in periferia?

In una zona o quartiere particolare?

Quali sono le caratteristiche cui non vogliamo rinunciare? (zona ben servita da mezzi pubblici e vicinanza ai principali servizi, ecc.)

- **necessità del nucleo familiare:**

Quante camere ci servono?

Quanti servizi igienici?

Quali sviluppi sono prevedibili, nel breve/medio periodo? (nascita di figli, matrimonio dei figli con conseguente uscita dalla casa familiare, necessità di ospitare persone anziane)

È necessario disporre di un posto auto?

È necessario che sia presente l'ascensore?

È necessario che lo stabile non presenti barriere architettoniche?

Meglio un appartamento nuovo di pochi metri o uno ampio ma da ristrutturare?

Quanto mi costa una ristrutturazione?

- **caratteristiche della casa di interesse:**

La disponibilità dell'immobile (se libero, oppure occupato dal proprietario o da un inquilino).

Lo stato di manutenzione dell'appartamento e delle parti comuni dell'edificio.

Lo stato degli impianti tecnici Il piano a cui è situato l'appartamento che ci interessa e la presenza/assenza di ascensore.

Il numero di esposizioni.

La superficie e la fruibilità degli spazi (la buona disposizione dei locali).

La presenza di balconi o terrazzi.

La presenza di ripostigli e cantina di pertinenza.

Il tipo di riscaldamento esistente (autonomo o centralizzato).

L'entità delle spese condominiali.

La presenza di aree verdi nella zona.

La presenza/assenza di attività rumorose.

La comodità ai trasporti pubblici, a negozi e mercati, alle scuole.

Il rispetto della normativa sulle barriere architettoniche (accessibilità al piano).

La presenza di TV via cavo.

La presenza di giardino condominiale privato.

La presenza di aree esterne in uso esclusivo.

### **Perché comprare tramite un intermediario professionale?**

Data la complessità dell'operazione di compravendita e la difficoltà di raggiungere il maggior numero possibile di potenziali venditori, una parte preponderante delle transazioni immobiliari è portata a termine attraverso un operatore che si occupa professionalmente di compravendite immobiliari: l'agente immobiliare, a cui il potenziale acquirente conferisce incarico di ricercare una casa che possibilmente soddisfi le loro esigenze, oppure, più frequentemente, un compratore per la casa che si intende vendere.

### **Chi è l'agente immobiliare?**

Secondo l'art. 1754 del Codice Civile si definisce mediatore (agente immobiliare) colui che mette in relazione due o più parti per la conclusione di un affare, senza essere legato ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

Il compito dell'agente immobiliare è di trovare e mettere in contatto le parti interessate a concludere un contratto; egli agisce pertanto nell'interesse delle due parti contemporaneamente.

Ricordiamo che l'agente immobiliare non si limita a mettere in relazione la domanda con l'offerta, ma condivide con i clienti le proprie conoscenze e tutte le informazioni che ottiene riguardanti l'immobile posto sul mercato.

Ora, se siete convinti d'aver trovato la casa giusta per voi, si possono avviare le procedure di compravendita;

### **La trattativa**

La prima cosa da fare è avviare una trattativa, necessaria per diversi motivi:

- definire il prezzo della compravendita e modalità e tempi dei pagamenti
- concordare i tempi di consegna
- decidere circa la possibilità di ottenere un mutuo
- definire la ripartizione delle spese condominiali nel tempo che trascorrerà tra preliminare di compravendita e rogito
- definire la suddivisione delle spese di manutenzione straordinaria già deliberate
- definire le spese occorrenti per sanare eventuali abusi edilizi.

#### **La proposta d'acquisto**

La formulazione della proposta è la fase più importante della trattativa in quanto, dal momento della sottoscrizione, vincola la parte proponente all'acquisto per il periodo stabilito. Occorre ricordare che alla proposta di acquisto non si applica la legge sul diritto di recesso. Allo scadere del termine di validità la proposta diviene inefficace.

Se l'appartamento che ci interessa è nel portafoglio immobiliare di un'agenzia, dobbiamo proporre alla parte venditrice, tramite l'agente immobiliare e per iscritto, modalità e termini che regoleranno la compravendita. La proposta irrevocabile di acquisto viene sottoposta al candidato compratore dall'agente immobiliare, perché solo in questo modo si riesce ad offrire al venditore un candidato acquirente serio, e non un perditempo. Occorre anche ricordare che, trattandosi di beni immobili, la legge esige che i relativi contratti siano stipulati per iscritto, altrimenti non sono validi; quindi, una proposta di acquisto verbale non avrebbe alcun valore giuridico.

La proposta irrevocabile di acquisto, potendo contenere delle clausole particolari, va analizzata attentamente prima di essere sottoscritta. La proposta di acquisto, che impegna il proponente all'acquisto per un certo periodo, non vincola il venditore che ancora non ha dato il proprio consenso alla proposta.

La proposta è solitamente accompagnata da un deposito infruttifero, sotto forma di assegno bancario intestato al venditore, di circa il 10%, del valore dell'immobile (somma che verrà restituita nel caso il venditore non accettasse) che solo al momento della conclusione del contratto, cioè il momento in cui al compratore giunge notizia scritta dell'accettazione del venditore, diverrà caparra confirmatoria.

Solitamente, nello stesso documento, l'aspirante acquirente riconosce di dovere la provvigione all'agente immobiliare nel caso di conclusione del contratto.

Entro un tempo prestabilito il venditore potrà accettare integralmente la proposta irrevocabile di acquisto, e comunicare la sua accettazione, sempre per iscritto, all'acquirente tramite l'agenzia.

A questo punto, dopo che il proponente (acquirente) è venuto a conoscenza dell'accettazione della proposta irrevocabile di acquisto da parte del venditore, il contratto è concluso.

Infatti l'art. 1326 del Codice Civile recita: "Il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dall'altra parte", mentre l'art. 1385 sulla caparra confirmatoria afferma: "Se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro, o di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimento deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta. Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto trattenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra.

Se però la parte che non è inadempiente preferisce domandare l'esecuzione o la risoluzione del contratto, il risarcimento del danno è regolato dalle norme generali".

Fermo restando che la proposta accettata con comunicazione al proponente perfeziona il contratto ed impegna le parti, si può giungere alla formulazione di una scrittura integrativa, da sottoscrivere contestualmente da ambo le parti, che disciplini eventuali aspetti marginali non contenuti nella proposta.

In ogni caso, il contratto concluso vincola il venditore a rendersi disponibile al trasferimento del bene mediante il rogito notarile al termine fissato, mentre il futuro compratore sarà obbligato ad acquistare il bene ed a pagarne il relativo prezzo.

Questo contratto, per essere il più possibile sicuri che sia formalmente completo e corretto, può essere redatto con l'assistenza di un professionista di fiducia, l'agente immobiliare, lo stesso notaio che curerà la redazione dell'atto definitivo, o anche un avvocato.

Nel contratto preliminare o proposta irrevocabile deve essere chiaramente indicato se si intende usufruire di un mutuo.

**Nel contratto preliminare di vendita occorre specificare i seguenti elementi:**

- dati anagrafici delle parti
- il prezzo concordato
- le modalità di pagamento, con particolare riguardo alla rateazione
- la data entro cui le parti si accordano per stipulare il rogito notarile
- esistenza o meno di vincoli ipotecari
- l'accollo dell'eventuale mutuo residuo al compratore o la sua estinzione da parte del venditore
- la provenienza dell'immobile, cioè come l'immobile è venuto in proprietà del venditore
- la composizione dell'immobile e dei suoi accessori, e altri dati che gli afferiscono, come proprietà comuni, pertinenze ecc.

#### **Il prezzo dichiarato**

Il prezzo dichiarato determina in genere la tassazione che ne consegue.

Il prezzo rappresenta la base imponibile su cui si applicano le imposte di registro, ipotecarie e catastali, oppure l'IVA, a seconda dei casi. Per legge queste spese (salvo esplicito patto contrario) sono sempre a carico di chi compera l'immobile.

#### **Il notaio**

La scelta del notaio è fatta dall'acquirente poiché tocca a lui pagare la parcella. Fra i compiti principali del notaio v'è quello di consigliare il cliente nel caso la documentazione inerente la casa presentasse manchevolezze.

Il passaggio di proprietà può avvenire in due modi:

- per atto pubblico, il notaio garantisce di aver controllato la veridicità di tutti gli accordi contenuti nel contratto

- per scrittura privata autenticata, il notaio prende atto delle dichiarazioni dei contraenti e si accerta solo della loro identità autenticandone le firme.
- Bisogna dire che solitamente i notai, a prescindere dalla forma in cui redigeranno l'atto, si accertano comunque che il venditore possa realmente alienare l'immobile.

#### **Il rogito**

Il preliminare di compravendita sarà la base su cui si stilerà il rogito.

Il contratto definitivo, con cui formalmente avviene il trapasso di proprietà con consegna delle chiavi e viene pagato il saldo, è detto rogito notarile. È stilato dal notaio di fiducia del compratore e contiene tutti gli elementi necessari ad individuare l'immobile da trapassare, in pratica i dati già contenuti (o che sarebbe stato bene fossero contenuti) nel compromesso, ma aggiornati, per scrupolo, a date immediatamente precedenti il rogito (in particolare sussistenza di ipoteche, controllo dati catastali, copia atto di provenienza).

Il notaio deve procedere alla registrazione dell'atto entro 20 giorni pagando le relative imposte per conto dell'acquirente (art. 13 e art. 1 tariffe, TU Imposte Registro).

Il notaio deve anche procedere alla trascrizione dell'atto presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (ora Agenzia del Territorio) nel più breve tempo possibile ed è tenuto a compiere tutte le formalità di legge connesse ai trapassi di beni immobili.

In caso di comproprietà, l'atto deve essere firmato da tutti i comproprietari o da un loro rappresentante cui sia stata conferita una procura notarile.

#### **Le comunicazioni dovute agli enti:**

- Denuncia di cessione fabbricato (Antiterrorismo), da depositare entro 48 ore dall'avvenuta cessione dell'immobile in Questura e/o presso il Comando di Polizia preposto per zona, a seconda dei casi
- denuncia TARSU (Tassa rifiuti solidi urbani) a carico del conduttore dell'immobile e/o del proprietario se l'alloggio risulta libero da persone e cose
- comunicazione all'amministratore del condominio (in ottemperanza in genere ai regolamenti di condominio)
- volture e/o attivazione dei contratti di fornitura, se dovute (luce, gas, telefono, ecc.)
- comunicazione all'eventuale inquilino dell'avvenuta cessione della proprietà dell'immobile
- denunciare al Soprintendente per i beni architettonici e il paesaggio competente per territorio ogni contratto che comporti la cessione della detenzione, per esempio contratti di locazione, comodato.