

Guida alla vendita della casa

A chi rivolgersi?

Vogliamo vendere il nostro appartamento? A chi ci rivolgiamo? Agire personalmente ci fa sì risparmiare le spese di intermediazione immobiliare ma richiede competenza e molto tempo. **LINK AI NOSTRI SERVIZI!** Se si sceglie di rivolgersi ad un'agenzia immobiliare, anzitutto bisogna verificare che essa sia iscritta al Ruolo degli agenti d'affari in mediazione presso la Camera di commercio La provvigione (che in genere ammonta al 2 – 3 % più Iva del valore dell'immobile da vendere) è dovuta, infatti, solo a chi è regolarmente iscritto al ruolo.

La valutazione

Nella vendita di un immobile va sottolineato che il problema principale resta quello della valutazione. Fare da soli? Non è sempre detto che la casa che per noi vale tanto affettivamente in termini economici valga altrettanto! In poche parole, il mercato immobiliare subisce delle oscillazioni, in questi anni molto più frequenti, per cui in un arco di tempo ben delimitato può subire svalutazioni o rivalutazioni. Occorre cioè dare il giusto valore di mercato all'immobile. Sicuramente rivolgendosi ad un'agenzia immobiliare ci si aspetta una valutazione corretta dell'immobile, anche perché ad un prezzo giusto tutto si vende. Purtroppo però non tutte le agenzie sono affidabili, nel senso che pur di prendere un incarico di vendita sono disposte a sopravvalutare l'immobile, sia per “far contenti” i venditori sia per ricavarne una provvigione maggiore anche se spesso la vendita dura di più. Fortunatamente non tutte le agenzie di mediazione immobiliare operano così. La quasi totalità delle agenzie immobiliari è disposta ad effettuare valutazioni gratuite. Rivolgersi ad un perito? Potrebbe essere un'idea corretta, anche se in questo caso i costi lievitano.

Come fare allora?

Per prima cosa diamo uno sguardo sui giornali locali agli annunci immobiliari che si riferiscono ad appartamenti con caratteristiche simili a quello che desideriamo vendere. In questo modo possiamo farci un'idea approssimativa del valore commerciale del nostro immobile. Consultiamo anche i borsini immobiliari, certo non sempre facili da leggere, ma di grande aiuto, ne possiamo trovare sul sito dell'[Agenzia del Territorio](#). A questo punto possiamo anche richiedere una valutazione da parte di un'agenzia immobiliare (gratuita) o da parte di un perito (a pagamento). Diffidiamo sempre delle valutazioni troppo alte e ricordiamoci che stabilire un prezzo troppo alto attira meno gente. Sicuramente però la fretta di vendere non ci deve neanche portare a svalutare il nostro immobile. Cerchiamo insomma di dare il giusto valore di mercato all'immobile in quell'arco di tempo in cui ci siamo prefissati di vendere.

La ricerca dell'acquirente

Se decidiamo di vendere da soli il nostro immobile sicuramente avremo bisogno di pubblicità. Possiamo cominciare con diffonderne la notizia: il passaparola conta moltissimo in questi affari. Possiamo affiggere il cartello “VENDESI” sull'immobile, cosa frequentissima nelle grandi città e all'estero. Pubblicare annunci sui quotidiani locali, che hanno sempre una pagina dedicata a questo tipo di inserzioni in un determinato giorno, in genere la domenica. Inserire l'annuncio sul NOSTRO SITO INTERNET!

Nel caso in cui ci fossimo rivolti ad un'agenzia immobiliare, saranno loro a preoccuparsi di questo. I costi della pubblicità sono inclusi nella provvigione.

Le visite all'immobile

Eccoci arrivati al momento di far visitare la nostra casa. Esaltiamone sempre i pregi, ricordandoci però che di fronte abbiamo una persona che avrà visto quasi sicuramente molte altre case simili. Presentiamo il nostro immobile in modo ottimale, pulito e senza cattivi odori di chiuso; se è ancora ammobiliato questo suggerirà la disposizione dei mobili al futuro acquirente. Evidenziamo i lati positivi del nostro immobile:

- La luminosità dell'appartamento;
- La disposizione razionale e pratica delle stanze;
- Lo stato degli infissi, dei pavimenti, delle pareti e dei sanitari;
- Il buon isolamento tecnico;
- L'esistenza di un impianto di aria condizionata;
- La presenza di un garage o posto auto;
- La possibilità di godere di un bel panorama;
- Le poche spese condominiali;
- L'ottimo stato del condominio;
- La disponibilità di un giardino o di spazi condominiali;
- La presenza nei dintorni di aree verdi, scuole, negozi, chiese;
- La vicinanza alle strade di collegamento principali;
- L'assenza nelle vicinanze di fabbriche o attività che possano recare fastidio con rumore, cattivi odori, traffico di mezzi pesanti, tratti ferroviari;
- La qualità dei materiali di costruzione;
- Le certificazioni degli impianti a norma di legge.

Il mandato

Se ci siamo rivolti ad un'agenzia immobiliare la prima cosa che ci verrà chiesta sarà di firmare un mandato a vendere. Attraverso di esso si attribuisce al mediatore l'incarico di

mediazione. Stiamo attenti a leggere bene tutte le clausole del mandato, anche se esso costituisce prassi comune quando ci si rivolge ad un'agenzia.

Il mandato può essere in esclusiva o meno. Nel primo caso esso ha una durata minore (solitamente da tre a sei mesi) ed il venditore si impegna a non conferire incarico ad altre agenzie immobiliari. La violazione dell'obbligo di esclusiva, sia nel caso di conferimento di incarico ad altre agenzie sia (e stiamo bene attenti su questo punto) per il caso di vendita direttamente effettuata dal venditore, comporterà il pagamento da parte di quest'ultimo della penale prevista nello stesso mandato. Se nell'arco di tempo scritto nel mandato l'agenzia non vi porterà nessun cliente con proposta di acquisto (o reale intenzione di acquistare) al prezzo indicato nel mandato allora non bisognerà corrispondere nulla al mediatore. Ovviamente i costi di rimborso pubblicitari e della valutazione sono a totale carico del mediatore e non esigibili al venditore (in quanto insiti nella provvigione). Nel caso di mandato non in esclusiva il venditore potrà vendere l'immobile direttamente o tramite altre agenzie immobiliari senza nulla dovere al mediatore a titolo di provvigione o penale, impegnandosi però a rimborsare allo stesso le spese documentate sostenute nell'esecuzione del incarico, anche in caso di mancata vendita. Nel mandato sarà specificato l'ammontare massimo autorizzato dal venditore per tali spese.

In genere i moduli di mandato di vendita sono prestampati e depositati presso la Camera di Commercio. Vanno allegate al mandato o fornite in seguito:

- la planimetria dell'immobile;
- l'atto di acquisto (o atto di eredità);
- le eventuali domande di sanatoria edilizia;
- possibilmente l'estratto delle spese condominiali;
- carta di identità propria e di tutti i titolari dei diritti di proprietà.

La provvigione è calcolata in percentuale (dal 2 al 5%) sul prezzo di vendita a cui va sommata l'IVA e viene indicata nell'incarico. Essa è dovuta quando l'affare si concretizza, anche in sede di preliminare.

Documentazione da preparare

Se decidiamo di vendere da soli l'appartamento accertiamoci di avere sempre a disposizione dell'acquirente determinati documenti:

- la planimetria;
- l'atto di compravendita (o atto di eredità);
- i dati catastali dell'immobile compresa la rendita;
- le eventuali domande di sanatoria edilizia;
- possibilmente l'estratto delle spese condominiali;
- la certificazione di conformità degli impianti (elettrico, gas, acqua, riscaldamento).

Se esiste un mutuo sull'appartamento che desideriamo vendere dobbiamo cancellarlo oppure prendere in considerazione che l'acquirente potrebbe accollarsi il mutuo residuo o

farsi rifinanziare (sempre se la Banca accetta). Teniamo presente che, se esistente, dobbiamo cancellare l'ipoteca sull'immobile.

La proposta irrevocabile d'acquisto

In pratica essa è un'offerta scritta (effettuata tramite telegramma, fax, lettera raccomandata o per mezzo dell'agenzia immobiliare a cui ci siamo affidati) in cui l'acquirente si impegna a comprare l'immobile ad un determinato prezzo se il venditore accetta entro un precisato arco di tempo (in genere 15 giorni). Se l'acquirente ci presenta una proposta irrevocabile d'acquisto, teniamo presente che essa vincola solo l'acquirente e non il venditore. Se decidiamo di accettare la proposta, dobbiamo comunicarlo al compratore mediante telegramma, fax, lettera raccomandata o tramite l'agenzia immobiliare a cui ci siamo affidati. Appena ha ricevuto la nostra risposta entro l'arco di tempo indicato nella proposta, allora l'acquirente non può più tirarsi indietro e cambiare idea sul prezzo che ha proposto.

Attraverso la proposta irrevocabile il compratore sottolinea la sua determinazione nel voler acquistare quell'immobile. Spesso ad essa è allegato un assegno, che può essere un acconto sul prezzo (quindi sottratto poi dal saldo finale) oppure una "caparra confirmatoria". Anche in questo caso comunque il venditore non è assolutamente vincolato alla scelta. Inoltre facciamo attenzione perché l'impegno a concludere l'affare si assume con la comunicazione scritta e non con il versamento di denaro, quindi non ancora necessario in questa fase della compravendita.

La proposta irrevocabile d'acquisto è un passaggio importante ma non sempre necessario, se ci si fida dell'acquirente si può passare direttamente al compromesso. E' da ricordare infine che la proposta di acquisto si converte automaticamente in contratto preliminare di compravendita quando l'accettazione viene comunicata all'acquirente e quindi in quel momento sorge l'obbligo della registrazione (vedi prossimo paragrafo).

Il compromesso o contratto preliminare

Esso è un contratto con il quale il proprietario di un immobile ed il futuro acquirente convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni un contratto definitivo avente ad oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

Secondo l'articolo 1350 del Codice Civile per questo tipo di contratto è prevista la forma scritta. Per redigere il compromesso sono disponibili vari moduli in internet, anche se, essendo un documento delicato, sarebbe consigliabile rivolgersi (ovviamente a pagamento) a qualcuno di competente: un notaio, l'agenzia immobiliare a cui vi siete affidati oppure RIVOLGITI A NOI! CONSULTA I NOSTRI PREZZI!

Ecco alcune informazioni fondamentali che devono essere presenti nel compromesso:

- I dati anagrafici di compratore e venditore;
- Una descrizione, la più particolareggiata possibile, dell'immobile oggetto della compravendita;
- Il prezzo pattuito e le modalità di pagamento;
- La data pattuita del rogito;
- La data di effettiva consegna dell'immobile;

- L'importo e la natura della caparra (confirmatoria o penitenziale);
- La garanzia riguardo l'inesistenza di ipoteche o di altre servitù sull'immobile;
- Le indicazioni delle caratteristiche di regolarità dell'immobile rispetto alla normativa urbanistico-edilizia;
- Le indicazioni catastali dell'immobile;
- In caso di appartamento occupato gli estremi del contratto di locazione;
- L'indicazione del notaio per il rogito.

Attenzione: il compromesso va sempre registrato presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari entro 20 giorni dalla sua sottoscrizione. Su ogni copia del compromesso va applicata una marca da bollo da 14,62 euro, la registrazione comporta il versamento dell'imposta di registro in misura fissa pari ad euro 168,00 indipendentemente dal prezzo della compravendita, sono inoltre dovute le imposte proporzionali sulle somme pagate a titolo di acconto o di caparra. L'obbligo di registrazione non sussiste se la parte che promette la vendita è un'impresa ed il preliminare non contiene caparre. Per la registrazione del compromesso RIVOLGITI A NOI! Oltre ad essere un obbligo di legge la registrazione tutela le parti.

Il giorno della stesura del preliminare verrà concordata l'esistenza e l'entità della caparra, sia essa confirmatoria o penitenziale. Capiamo meglio di cosa si tratta.

La **caparra confirmatoria**, disciplinata dall'art. 1385 del Codice Civile, è quella somma di denaro versata dal compratore al venditore che comporta l'obbligo per quest'ultimo di scontarla dalla prezzo dell'immobile al momento del rogito. Se l'acquirente si tira indietro perde il denaro della caparra, invece se a rinunciare è il venditore, questi dovrà corrispondere alla controparte il doppio della somma ricevuta. La parte che non recede può rivolgersi al giudice e chiedere l'esecuzione forzata del contratto oltre al risarcimento per il danno subito.

La **caparra penitenziale**, disciplinata dall'art. 1386 del Codice Civile, è il corrispettivo di recesso di ciascuna delle parti, ovvero quella somma di denaro che "copre" l'eventuale rinuncia delle parti, essa nasce perché le parti ipotizzano sin dalla nascita del contratto la possibilità di recedere dallo stesso. L'inadempienza è esaurita dalla perdita della stessa caparra senza incorrere in conseguenze legali.

Le imposte dovute

Nessuna imposta è dovuta dal venditore.

Il rogito

Eccoci arrivati alla conclusione della nostra compravendita, all'atto più importante: il rogito. Esso rappresenta il momento in cui la proprietà dell'immobile passa dal venditore all'acquirente, momento che coincide di regola anche con la consegna delle chiavi e il saldo del prezzo. Davanti al notaio devono partecipare tutti coloro che vantano diritti di proprietà sull'immobile (ad esempio se si tratta di un appartamento ereditato dovranno essere presenti tutti gli eredi) e tutti coloro che voglio acquistare l'immobile.

Chi non può partecipare al rogito può conferire una procura (che va fatta necessariamente presso un notaio) a una persona di fiducia, che avrà il compito di firmare il

rogito in luogo del soggetto assente. Per quanto riguarda i coniugi in comunione legale dei beni, è importante sapere che quando un soggetto sposato in comunione dei beni compie un acquisto, questo viene automaticamente assoggettato al regime di comunione e quindi la vendita di quel bene va consentita da entrambi i coniugi pur se fu uno solo di essi firmare il rogito di acquisto. Invece, i beni acquistati da uno dei coniugi prima del matrimonio e quelli ricevuti, in costanza di matrimonio, per successione o donazione non cadono nel regime di comunione e pertanto in questo caso la vendita viene legittimamente effettuata dal solo coniuge proprietario.

Durante il momento del rogito il venditore riceve il prezzo pattuito per l'immobile dal compratore. Il miglior pagamento è ricevere un bonifico bancario irrevocabile o assegni circolari che sono emessi e firmati da una banca che ne garantisce la copertura.

Ricordiamo che il venditore deve consegnare l'immobile nello stato concordato dopo il pagamento e il rogito, può farlo anche prima ma rimane comunque responsabile per legge fino all'avvenuto registrazione del trasferimento di proprietà.

Quali sono i compiti del notaio?

Il notaio fornisce assistenza e consulenza alle parti nel contratto di compravendita. Egli ha il compito di verificare che la proprietà sia piena, non sia gravata da formalità pregiudizievoli e di controllare che la proprietà esista regolarmente nel catasto in modo che non vi siano dubbi sull'identità dei proprietari, sull'identità del bene comprato e che sia possibile pagare le relative tasse senza nessun tipo di complicazione. Il notaio deve in sede di stipula, non solo leggere ma spiegare in modo esauriente il contenuto degli atti e consigliare le parti in modo imparziale su aspetti legali connessi all'atto stipulato. Egli risponde per l'inesatta identificazione delle parti o del bene compravenduto o per l'esistenza di vincoli o pesi che non siano stati espressamente dichiarati. Inoltre, cosa fondamentale, il notaio ha l'obbligo di adempiere alla registrazione dell'atto, al pagamento delle imposte dovute, alla voltura catastale e alla registrazione dell'atto di compravendita, momento in cui si perfeziona e termina la compravendita.

Attenzione: non dimentichiamo di allegare all'atto di compravendita la "dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà" in cui vanno indicati :

1. le modalità di pagamento (assegno, bonifico, contanti,...) del corrispettivo;
2. se ci si è avvalsi dell'attività di mediazione indicare tutti i dati identificativi del titolare , la partita Iva, il codice fiscale, il numero di iscrizione al ruolo
3. le modalità di pagamento del mediatore

Cosa fare dopo la vendita?

Dopo aver venduto l'immobile, non dimentichiamoci di:

1. Comunicazione di cessione di fabbricato
Entro 48 ore dalla consegna delle chiavi dobbiamo presentare questa comunicazione all'autorità locale di pubblica sicurezza, per Treviso va presentata in Questura, per Comuni non sede di Questura presso i Vigili Urbani.;

2. Pagamento dell'ICI

Esso è dovuto per tutti i mesi di possesso dell'immobile nell'anno; il mese è calcolato per intero al soggetto che lo ha posseduto per più di 14 giorni, ad esempio se il rogito è del 10 dicembre 2007, allora sarà il nuovo proprietario (quindi l'acquirente) a dover pagare l'ICI per il mese di dicembre;

3. Denuncia o comunicazione dell'ICI

Oltre a pagare l'imposta di cui sopra il compratore dovrà comunicare al Comune di aver acquistato l'immobile;

4. Comunicazione all'amministratore del condominio

Comunicare all'amministratore le generalità dell'acquirente.