



Guida per chi acquista

Punto per punto tutte le fasi dalla ricerca all'acquisto della casa

- 1. L'Acquirente**
- 2. L'Agente Immobiliare**
- 3. La Proposta di Acquisto**
- 4. Requisiti del Contratto di Compravendita**
- 5. Il Contratto Preliminare**
- 6. Il Rogito Notarile**
- 7. La Caparra e l'Acconto Prezzo**
- 8. Il Fisco**

L'ACQUIRENTE

Colui che vuole acquistare un immobile direttamente o tramite un'agenzia immobiliare, deve per prima cosa raccogliere tutte le informazioni utili e necessarie al fine di valutare sia le caratteristiche del bene sia l'affidabilità del venditore. La ricerca inizia con la consultazione degli annunci immobiliari tramite i quali è possibile di massima, rendersi conto dei requisiti essenziali dell'immobile quali l'ubicazione, il livello di piano e la sua consistenza, nonché la presenza di pertinenze ed accessori quali cantine, soffitte, posti auto o box. Visionato l'immobile e le sue parti comuni, è opportuno assumere tutte le sue parti comuni, è opportuno assumere tutte le informazioni necessarie sia di natura tecnica sia di natura giuridica mediante la visione dei documenti e degli atti di proprietà ed uso del bene (atto di acquisto, scheda e planimetrie catastali, eventuali domande di sanatoria edilizia ecc.) al fine di accertare la corrispondenza tra l'effettiva consistenza e destinazione d'uso e quanto risultante dalle relative autorizzazioni amministrative, nonché l'eventuale sussistenza di vincoli (per es.: di inedificabilità o a favore del Ministero dei beni culturali), oneri diritti reali o personali di godimento (per es.: diritto di usufrutto abitazione o enfiteusi servitù o locazione), ipoteche o trascrizione pregiudizievoli (per es.: atti di citazione , contratti preliminari di compravendita o pignoramenti), privilegi di natura fiscale. Tali accertamenti vanno affidati, relativamente alle singole competenze ad un tecnico abilitato e al notaio che stipulerà l'atto definitivo di compravendita, e ciò in quanto tali procedure richiedono non solo specifiche conoscenze ma anche notevole dispendio di tempo in quanto vanno svolte presso l'Ufficio del Catasto, l'Ufficio Tecnico del Comune, la Conservatoria dei Registri Immobiliari e l'Ufficio dei Registri Immobiliari e l'Ufficio del Registro. Effettuati tali controlli, qualora non sussistano elementi ostativi alla conclusione dell'affare, si entra nel vivo della trattativa di acquisto che si concretizzerà mediante la sottoscrizione di una serie di atti formali: la proposta di acquisto, nel caso in cui ci si voglia avvalere dell'intervento di un agente immobiliare, il contratto preliminare e l'atto definitivo di compravendita al quale spesso è legato l'atto di mutuo.

L'AGENTE IMMOBILIARE

La legge 3 febbraio 1989, n°39, che deroga l'attività di mediazione, definisce colui che tratta la vendita o la locazione di un immobile, l'affitto o la cessione di un'azienda, anche su mandato a titolo oneroso, come "agente immobiliare", obbligandolo, anche se l'attività viene esercitata in modo discontinuo o occasionale ad un'iscrizione nell'apposito ruolo tenuto dalla Camera di Commercio condizioni che gli consentono il legittimo esercizio professionale e quindi il pagamento della provvigione allo stesso dovuta alla conclusione del contratto. E' mediante colui che mette in relazione, mediante un'attività prettamente materiale, 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; è mandatario colui che agisce nell'interesse di una sola delle parti contraenti dalla quale ricevere formale incarico di svolgere uno o più atti giuridici per suo conto.

Eventuali attività abusive svolte da soggetti non iscritti nel detto ruolo, ovvero irregolarità commesse da un agente immobiliare devono essere denunciate alla Commissione Provinciale di Vigilanza presso la Camera di Commercio.

LA PROPOSTA DI ACQUISTO

Nella vendita immobiliare l'intervento dell'agente immobiliare è divenuto sempre più importante, sia sotto un aspetto qualitativo che quantitativo, con la conseguenza che generalmente la stipulazione del contratto determina non soltanto il risultato di una utile iniziativa diretta delle parti, quanto l'esito positivo di una complessa e molteplice attività svolta dal mediatore professionale che, oltre a svolgere una funzione di filtro ed offrirle alle parti dell'affare mediato un'ampia varietà di richieste di acquisto e di offerte di vendita, ha

progressivamente indirizzato la consuetudine contrattuale verso l'adozione di uno strumento in grado di fissare i termini dell'affare , per evitare possibili ripensamenti delle parti: la proposta di acquisto immobiliare che in alcuni casi viene indicata come "prenotazione" o "impegno all'acquisto". Tramite tale atto formale l'acquirente manifesta in modo inequivocabile la propria volontà all'acquisto. La proposta di acquisto, da redigersi esclusivamente in forma scritta, deve essere indirizzata a colui che fa l'offerta e quindi al venditore e non all'agenzia immobiliare, deve contenere i dati identificativi del proponente e del venditore e del proprietario se diverso dal venditore ;l'esatta descrizione dell'immobile oggetto della proposta da identificarsi con i dati catastali e almeno tre confini;il prezzo,i termini e le condizioni di pagamento che,riguardo al saldo,può essere effettuato anche mediante il netto ricavo di un mutuo, la cui erogazione sarà comunque condizionata alla preventiva iscrizione di un'ipoteca a favore della banca mutuante; gli estremi di eventuali formalità pregiudizievoli, con l'obbligo da parte del proprietario di procedere alla loro cancellazione, salvo il caso di accollo mutuo residuo; la situazione giuridica per quanto concerne diritti personali o reali di godimento, nonché la conformità del bene alle normative urbanistiche e fiscali; la data di stipula dell'atto definitivo di compravendita con contestuale immissione nel possesso giuridico e l'eventuale indicazione del notaio rogante che sarà in ogni caso scelto dal proponente.La proposta di acquisto è di solito irrevocabile, ciò significa che vincolata soltanto il proponente mentre il venditore ha facoltà di accettarla o meno.Soltanto nel momento in cui il proponente avrà avuto conoscenza dell'accettazione da parte del proprietario o suo procuratore,il contratto potrà intendersi concluso con assunzione per le parti dei relativi diritti ed obblighi nascenti dal contratto stesso.Prima di sottoscrivere la proposta di acquisto è consigliabile consultare un esperto di fiducia per essere certi della regolarità formale e sostanziale dell'impegno che si va a sottoscrivere.E' pressì che l'agente immobiliare chieda il versamento di una somma a garanzia della serietà dell'impegno assunto.Tale importo,di modesta entità,dovrà essere consegnato all'agente immobiliare a titolo di deposito fiduciario,gratuito ed infruttifero,mediante un assegno bancario non trasferibile intestato al proprietario, che varrà quale caparra in caso di accettazione, ovvero sarà restituito al proponente nel caso la proposta non venisse accettata.Il deposito di detta somma e l'accordo circa il pagamento della provvigione all'agente immobiliare saranno regolati, con apposito atto separato dalla proposta, che assume la definizione di incarico di mediazione all'acquisto da sottoscrivere da parte sia del proponente sia dell'agente medesimo.Non lasciatevi convincere a sottoscrivere immediatamente la proposta di acquisto perché sussiste il rischio che qualcun altro lo faccia prima di voi: è vero che una sottoscrizione affrettata e sconsiderata, può causare serie conseguenze.

REQUISITI DEL CONTRATTO DI COMPRAVENDITA

Il contratto sia esso preliminare o definitivo di compravendita ha forza di legge tra le parti e non può essere sciolto che per un mutuo consenso o per cause ammesse dalla legge;deve possedere determinati requisiti essenziali quali l'accordo tra le parti,l'oggetto,la causa e la forma,quando richiesta a pena di nullità. L'accordo tra le parti determina la conclusione del contratto che può avvenire anche in luoghi e tempi diversi.Il contratto è concluso nel momento in cui chi ha fatto la proposta ha conoscenza dell'accettazione dall'altra parte. L'accettazione può essere apposta dal proprietario, o da un suo procuratore,in calce alla proposta o risultare tramite un atto separato, purché sia dallo stesso trasmessa al proponente direttamente o a mezzo dell'agente immobiliare,se a ciò espressamente incaricato, e deve giungere al domicilio del proponente medesimo nel termine da lui stabilito.Qualora il proponente richieda per l'accettazione una forma determinata, l'accettazione non ha effetto se è data in forma diversa.Un'accettazione non conforme alla proposta equivale a nuova proposta.Nella compravendita immobiliare sia la

proposta sia l'accettazione devono avere la forma scritta, a pena di nullità: una proposta o un'accettazione verbale non producono pertanto alcun effetto ai fini della conclusione del contratto. Le parti contraenti devono comportarsi secondo buona fede sia nelle fasi precontrattuali sia nella forma del contratto.

IL CONTRATTO PRELIMINARE

Il contratto preliminare di compravendita, o "compromesso", come erroneamente ma comunemente definito, è l'atto, anch'esso obbligatoriamente redatto in forma scritta, con il quale le parti, assumono precisi obblighi ordinati e tutelati dal diritto, si impegnano alla stipulazione dell'atto definitivo di compravendita. Per la funzione che esso assume, il preliminare di vendita è definito come "contatto ad effetti obbligatori". Con la sottoscrizione del contratto, il promettente venditore dovrà consegnare al promissorio acquirente: copia dei documenti e degli atti di proprietà ed uso dell'immobile oggetto del contratto, della nota di trascrizione e dell'eventuale denuncia di successione con le ricevute delle relative imposte pagate, copia della concessione edilizia o dell'eventuale domanda di sanatoria edilizia e relativi bollettini di versamento, in una o più rate, dell'intera somma dovuta a titolo di oblazione e di contributo concesso, se dovuto, o meglio la concessione in sanatoria se già rilasciato dall'Ufficio Edilizio del Comune; il certificato di abitabilità o di agibilità, ove occorrente; la scheda e la planimetria catastale; la copia del regolamento di condominio e delle tabelle millesimali, nonché il rendimento ed il preventivo delle spese condominiali e copia delle ultime delibere assembleari. In caso di accollo del residuo mutuo gravante sul bene, copia dell'atto di mutuo e dell'ultima ricevuta di pagamento e nel caso di immobile locato, copia del contratto di locazione e dell'eventuale documentazione relativa alla procedura di rilascio.

IL ROGITO NOTARILE

Il contratto definitivo di compravendita può essere stipulato per scrittura privata autenticata nelle firme o per atto pubblico redatto dal notaio (rogito notarile); consente il trasferimento della proprietà di un bene determinato, la costituzione o il trasferimento di un diritto di godimento (usufrutto, uso, abitazione, enfiteusi, superficie e servitù) che si acquistano per effetto del consenso delle parti legittimamente manifestato; per tale motivo è detto anche "contratto ad effetti reali o traslativi". In sede di stipula dell'atto notarile di compravendita, il venditore dovrà consegnare all'acquirente la dichiarazione dell'Amministratore del Condominio attestante l'insussistenza di debiti da parte del venditore relativamente agli oneri condominiali, sia di natura ordinaria che straordinaria, dallo stesso dovuto pro quota fino alla data di immissione nel possesso, anche se non ancora posti in riscossione ma deliberati alla detta data, sussistendo tra venditore e acquirente il principio della solidarietà per l'anno in corso e quello precedente al passaggio di proprietà.

LA CAPARRA E L'ACCONTO PREZZO

Se al momento della conclusione del contratto una parte sa all'altra, a titolo di caparra, una somma di denaro o una quantità di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimenti del contratto, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta. Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può pretendere l'adempimento o recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra, salvo in ogni caso chiedere l'adempimento o la risoluzione del contratto, salvo il risarcimento del danno, anziché accontentarsi di recedere trattenendo soltanto la caparra o esigendo il doppio della stessa. In tali casi la caparra è detta "confirmatoria". Se nel contratto è stipulato il diritto di recesso per una o per entrambi le parti, la caparra assume la definizione di "caparra penitenziale" e quindi ha la sola funzione di corrispettivo del recesso. In questo caso, il recedente perde la

caparra data o deve restituire il doppio di quella ricevuta, senza che l'altra parte possa chiedere il risarcimento del danno o l'adempimento del contratto. In sintesi: la caparra confirmatoria consente di poter prendere l'adempimento o l'esecuzione del contratto, costituendo così una garanzia contro l'inadempimento dell'altra parte, la caparra penitenziale è solo un corrispettivo in caso di recesso dal contratto. Per tale motivo, se le parti non prevedono diversamente, la caparra si intende sempre confirmatoria. La somma versata a titolo di acconto sul prezzo non può essere considerata come caparra se non quando le parti intendono espressamente attribuite alla stessa tale funzione, tant'è che in caso di recesso, la somma versata in acconto è restituita senza maggiorazioni o penalità.

IL FISCO

Se si acquista da un privato, si paga l'imposta di registro del 7% più le imposte catastali ed ipotecarie rispettivamente dell'1% e del 2% calcolarsi sul valore dichiarato nell'atto di compravendita. Se si acquista la "prima casa" l'imposta di registro si riduce al 3% e le imposte ipotecarie e catastali vengono corrisposte in misura fissa per complessive L.500.000. Se si acquista da un'impresa si dovrà corrispondere l'IVA del 20% se si tratta di abitazione di lusso del 10% se l'acquisto riguarda la "seconda casa" anche se di lusso qualora sia stata soggetta ad interventi di recupero ex art.31, lett. C) ,D),E) legge 457/1878, o del 4%, se trattasi di acquisto come "prima casa" non di lusso, più le imposte di registro, ipotecarie e catastali in misura fissa per lire 250.000 cadauno, qualora, ai sensi della legge 457/1978, la cessione del fabbricato o di porzione di fabbricato a destinazione abitativa sia effettuata da soggetti diversa dalle imprese costruttrici, delle imprese che hanno effettuato sull'immobile oggetto della cessione anche mediante impresa appaltatrice interventi di recupero edilizio di cui all'art.31 lett. C) D),E)) legge 457/1878, dalle imprese che hanno per oggetto esclusivo o principale dell'attività esercitata la rivendita di fabbricati. Nel caso di impresa diversa da quelle suddette non si applica l'IVA in quanto tali imprese sono esenti da detta imposta, ai sensi dell'art. 10 comma 8-bis D.P.R. 633/1972, ma l'imposta di registro con le aliquote sopra indicate. Per gli immobili diversi dalle abitazioni si applica sempre l'IVA salvo il caso in cui si tratti di porzione immobiliare che costituisca pertinenza dell'unità principale.

Il prezzo da dichiarare nel rogito notarile è quello convenuto nella compravendita specie se si acquista da un'impresa e comunque non deve essere inferiore al valore catastale quale risultate dalla rendita maggiorata del 5% e moltiplicata per 100 per le abitazioni censite o censibili nelle categorie catastali da A/1 ad A/9 e A/11 e ,B e C (ad eccezione di C1); per 50 per gli uffici e gli studi professionali censiti o censibili nella categoria A/10 e per fabbricati censiti nella categoria D; per 34, per i negozi e le botteghe censiti o censibili nella categoria C/1 e per fabbricati censiti nella categoria E.