

# CAMBIARE CASA

Maggio 2021  
Copia omaggio

Il mensile di informazione sul mercato immobiliare  
di Livorno per comprare e vendere casa senza sbagliare



**In questo numero - a cura di Roberto Spalti**

**Il nuovo Decreto Aiuti - il bonus prima casa per gli under 36 - è stato pubblicato ma non è detto che la tua banca eroghi sicuramente il mutuo. 4 cose da fare per essere sicuro di ottenere i soldi che ti servono**

**l'agente immobiliare giusto deve possedere 5 caratteristiche. Ecco come riconoscerle anche se non sei un esperto di compravendita immobiliare**

**Cosa succede se metto in vendita una casa con abusi edilizi?  
Scopri come evitare di perdere decine di migliaia di Euro e dover restituire al tuo acquirente il doppio della caparra**

# BONUS PRIMA CASA PER UNDER 36: COS'È E COME FUNZIONA.



In questo periodo ci sono parecchie novità per chi vuole comprare casa.

Il 26 Maggio è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il Decreto Sostegni Bis, contenente le misure di aiuto per le coppie che vogliono comprare casa.

La misura si rivolge ad una categoria spesso tagliata fuori dal mercato dell'acquisto della casa.

La necessità di accedere ad un mutuo per realizzare il sogno si scontra con la mancanza di stabilità per soddisfare i **requisiti di garanzia** richiesti dalle banche.

La gran parte dei giovani non ha ancora un posto di lavoro sicuro, o un contratto di lavoro a tempo indeterminato, indispensabili per l'istituto di credito.

Il decreto interviene, per ora fino al 30 giugno 2022, sui mutui per la prima casa.

Prevede, oltre all'aumento della garanzia dello Stato, tramite il Fondo di garanzia, anche l'**esenzione delle imposte di registro**, catastali ed ipotecarie e delle tasse sulle concessioni governative.

Un primo passo per aiutare i giovani è stato fatto con il Fondo garanzia per i mutui per la prima casa, istituito con la Legge 147/2013, creato per incentivare le possibilità di accesso al credito a tutti coloro che rientrano nei parametri richiesti, e che vogliono acquistare un immobile da adibire a prima casa.

Il Fondo di garanzia per i mutui prima casa, prevede generalmente una **garanzia statale**, nella misura del 50%, ai mutui erogati per l'acquisto o la ristrutturazione ai fini dell'accrescimento dell'efficienza energetica di abitazioni principali.

La garanzia statale rende più facile l'accesso al mutuo ai soggetti considerati più "a rischio", ad esempio chi non ha un lavoro a tempo indeterminato.

## **Cosa cambia.**

Non ci sarà ancora la possibilità di ottenere un mutuo garantito al 100% per acquistare casa.

**Il decreto prevede che la garanzia del Fondo statale venga estesa all'80%** della quota di capitale del mutuo per i giovani fino a 36 anni di età, senza che debbano per forza avere un contratto di lavoro

atipico.

La condizione essenziale è che abbiano un indicatore Isee entro i 40.000 euro.

L'altro requisito richiesto è che, alla data di stipula del rogito, siano under 36.

**Per il fondo statale sono previsti stanziamenti per 290 milioni di euro nel 2021 e di 250 milioni di euro nel 2022.**



Altra cosa interessante da sapere è che i mutui concessi non possano avere un tasso di interesse superiore al tasso medio rilevato ai fini dell'usura.

Questi tassi, fino al 30 giugno 2021, sono 1,8% per i mutui a tasso fisso e 2,26% per i mutui a tasso variabile.

Altra informazione importante è che per questo tipo di mutui, garantiti dal Fondo, le banche non possono prevedere la presenza di un garante.

### **Acquisti senza imposte**

Un altro importante sconto previsto da Decreto Sostegni bis per gli under 36

riguarda il pagamento delle imposte sull'acquisto dell'abitazione.

Se stipuli il contratto entro il 30 Giugno 2022 non dovrai più pagare:

- Imposta di registro, corrisponde al 2% del valore catastale
- Imposta ipotecaria e catastale di 100 €

Questo se compri da un privato.

Se invece compri da un'impresa costruttrice ecco cosa cambia:

- L'Iva del 4% sul prezzo d'acquisto deve essere pagata ma la cifra versata ti darà diritto a un credito d'imposta di pari ammontare, da utilizzare per pagare altre imposte su atti successivi o, in alternativa, il credito che hai maturato puoi inserirlo in dichiarazione dei redditi e recuperarlo pagando meno tasse.
- Non dovrai versare in sede di rogito l'imposta di registro, l'ipotecaria e la catastale che ammontano a 200 € l'una, risparmi 600 €.

Gli sconti sono validi soltanto nel caso di acquisto per chi possiede i requisiti prima casa ed è possibile ottenerlo anche per l'acquisto o la costituzione della nuda proprietà, dell'usufrutto, dell'uso o dell'abitazione della casa in questione.

Ricordiamo che la prima casa non è l'abitazione principale, pertanto non è necessario che chi la compra ci vada a vivere, deve però avere la residenza nel Comune in cui l'acquista e soddisfare gli altri requisiti di legge.

Nel caso in cui tu venda la tua prima casa per acquistarne una nuova il credito d'imposta maturato sul primo atto potrà essere recuperato tramite la dichiarazione dei redditi, visto che il secondo atto è esente

### **Una notizia meno bella: la parcella del notaio rimane invariata.**

Nel decreto approvato non compare più la riduzione delle tariffe notarili del 50% sugli atti di acquisto di prima casa da parte degli under 36, inizialmente prevista dalla bozza.

### **L'ultima bella notizia: non ci sono più le imposte sul mutuo**

I finanziamenti erogati per l'acquisto, la costruzione o la ristrutturazione degli immobili che possiedono le caratteristiche per ottenere i bonus non devono più pagare l'imposta sostitutiva, delle imposte di registro, di bollo, ipotecarie e catastali e delle tasse sulle concessioni governative, attualmente dello 0,25% dell'importo erogato.

Per ottenere quest'ultima esenzione è necessario che nell'atto di finanziamento venga riportata la dichiarazione di sussistenza dei requisiti.

### **Le esenzioni, se non cambia niente, sono valide per gli atti stipulati entro il 30 Giugno 2022**

Le garanzie del Fondo previste da Decreto Sostegni bis non ti danno la certezza assoluta di ottenere il mutuo per comprare la casa che desideri.

Stai attento a queste 4 cose.

## **CHECKLIST**



Se hai paura che la banca possa negarti il prestito per l'acquisto della tua nuova casa, purtroppo la tua preoccupazione è fondata.

Il numero dei mutui erogati e il loro importo medio è drasticamente diminuito rispetto a quello del periodo 2002/2006, anno in cui è iniziata la crisi del settore immobiliare.

In quegli anni, le banche concedevano tranquillamente mutui al 100% e anche oltre, con importi delle rate che arrivavano anche al 40% del reddito mensile delle persone.

Oggi, a distanza di quindici anni, l'atteggiamento delle banche quando ricevono una richiesta di finanziamento è completamente diverso.

### **Oggi il ruolo delle banche è quello di prestare denaro SOLO alle persone che sono in grado di restituirglielo.**

Le garanzie messe in campo dal Governo possono non essere sufficienti ad abbattere il muro di diffidenza.

Se hai in mente di comprare casa nel prossimo futuro, hai assolutamente bisogno di superare questa barriera e farti dire di sì al primo colpo.

Potresti non avere una seconda possibilità perché, dopo il primo non, finiresti in una lista di clienti non finanziabili.

Ci sono alcuni parametri principali in base a cui gli istituti di credito decidono se approvare o respingere la tua domanda di mutuo.

Si basano su due dati fondamentali:

- La “storia” della tua puntualità nei pagamenti

- La tua presunta capacità di restituire i soldi ricevuti, con gli interessi

L'ultima cosa di cui tiene conto la banca è la garanzia derivante dal valore della casa perché in questo momento ogni istituto ha i bilanci letteralmente pieni di case prese a garanzia di mutui, concessi a persone che hanno difficoltà a pagare le rate.

Quindi se in passato hai avuto problemi a pagare le rate dell'auto, non paghi in tempo le fatture delle utenze o lavori da poco tempo nella nuova azienda sappi che dovrai dare spiegazioni al funzionario che si occuperà della tua richiesta di mutuo.

Un tuo fallimento, in questa delicata fase di valutazione, taglierà completamente le gambe ai tuoi progetti di vita, e ci metterai mesi, se non anni, a far cambiare idea alla tua banca.

**Gli elementi su cui verrai valutato sono quattro: puntualità nei pagamenti, reddito netto, anzianità di lavoro, stabilità nel lavoro.**

Vediamoli uno per volta.

### **Primo test: analisi del reddito**

Il primo parametro di cui tiene conto un Istituto di credito per concederti un mutuo è l'analisi della tua capacità di restituirgli il denaro ricevuto e gli interessi.

Per assicurarsi che tu riesca a mantenere i tuoi impegni, la banca ti eroga un mutuo la cui rata non supererà il 30% circa delle tue entrate mensili.

Suggerimento: quando vai in banca porta con te sia la dichiarazione dei redditi che le ultime due buste paga, per poter calcolare in modo corretto l'importo del mutuo che potresti ottenere.

Se hai qualche finanziamento in corso, anche se si tratta delle mini rate per l'acquisto del televisore, fallo presente.

### **Secondo test: verifica della puntualità nei pagamenti**

La banca è in grado di ricostruire la tua storia riguardo alla puntualità nei pagamenti delle rate di eventuali finanziamenti attraverso un sistema informatico interno, anche se il finanziamento non lo hai preso con loro.

Se in passato hai avuto problemi è meglio che tu lo faccia presente, essere onesti paga.

Suggerimento: se hai in mente di comprare casa fra un anno o due ti suggerisco, in questo periodo, di essere puntualissimo in tutti i pagamenti in modo da costruirti una buona reputazione che possa cancellare magari qualche piccolo errorino commesso in passato.

### **Terzo test: verifica dell'anzianità di lavoro**

Sembra assurdo, ma è proprio così: la banca cerca persone che abbiano una fonte di reddito stabile.

Maggiore è la tua anzianità di servizio nella stessa azienda più facilmente sarà disposta a concederti il mutuo.

Suggerimento: se sei appena stato assunto aspetta almeno sei mesi, meglio un anno, prima di andare a chiedere un mutuo.

### **Quarto ed ultimo test: stabilità nel lavoro**

Se una banca vede che hai cambiato 7 lavori in 10 anni sarà poco felice di darti un mutuo a 30 anni perché mancherà la certezza che tu abbia una fonte di reddito stabile che ti consentirà di pagare le rate.

So benissimo che oggi è quasi impossibile rimanere a lavorare nella stessa azienda per molti anni, ma se il tuo lavoro ti porta a spostarti da un'azienda ad un'altra probabilmente avrai bisogno di una persona che ti aiuti nel fornire garanzie alla banca.

Suggerimento: se lavori in un'azienda

da anni e hai in programma sia di cambiare lavoro che casa tieni duro finché non hai ottenuto il mutuo e poi cambia lavoro.

Se la tua situazione non ti permette di mettere in pratica i suggerimenti che ti ho dato, è possibile che la tua banca ti neghi il prestito.

Se questo dovesse succedere, dovrai fornirgli molte più garanzie per fargli cambiare idea rispetto a quelle che avresti dovuto dare in un primo momento, perché finisci sulla loro lista nera.

Essere schedato come "cattivo pagatore" e finire nella lista di quelli a cui non concedere un prestito è l'ultima cosa che vuoi, te lo assicuro.

Se stai pensando di vendere casa per ricomprarne un'altra è fondamentale partire da una approfondita analisi della tua situazione finanziaria esaminando:

- Valore di mercato della casa in cui vivi adesso
- Capitale residuo del mutuo da pagare alla banca
- Probabile prezzo di acquisto della tua casa ideale
- costi accessori: notaio, eventuale agenzia, trasloco, voltura utenze.

**Per questo la prima lettera del mio metodo A.R.C.O. è la A di ANALISI.**

**Contattami per una consulenza,**

**capiremo insieme se per te è il momento giusto per cambiare casa.**

Se mi renderò conto di non poterti aiutare a realizzare il tuo sogno sarò io a consigliarti di non procedere.

Se invece vedremo che l'operazione è fattibile da un punto di vista finanziario decideremo insieme qual è il modo migliore di andare avanti.

Ti illustrerò tutti i punti del metodo A.R.C.O, sviluppato in 20 anni di esperienza come agente immobiliare.

Bonus GRATIS per te:

- Un report di 38 pagine "VENDERE CASA VELOCEMENTE" con alcune strategie che utilizzo nel mio lavoro.
- Report "COMPRARE CASA SENZA SORPRESE" la guida con tutti i suggerimenti per comprare casa senza sbagliare.
- La mia MAPPA DECISIONALE, lo strumento che utilizzo per aiutarti a fare la scelta migliore quando vuoi cambiare casa.

**Roberto**

**tel 3286876090**  
**mail rspalti@remax.it**

**Alessia**

**tel 3899452927**  
**mail atubino@remax.it**

# **L'AGENTE IMMOBILIARE GIUSTO DEVE POSSEDERE 5 CARATTERISTICHE. ECCO COME RICONOSCERLE ANCHE SE NON SEI UN ESPERTO DI COMPRAVENDITA IMMOBILIARE**

Sai perché quando una persona decide di vendere casa ha così paura di sbagliare e di essere truffato?

Perché non è esperto del settore.

Ed è normale che sia così.

Come in tutte le cose, quando si è inesperti, le probabilità di essere truffati o soggiogati è altissima.

E, si sa, molti agenti immobiliari non godono di ottima fama, anzi.

Questo perché esistono, purtroppo, delle persone avidi, nell'accezione più negativa del termine.

Persone prive di qualsiasi etica professionale, che come unico scopo hanno quello di "acchiappare più soldi possibili"



fregandosene di chi gli ha dato fiducia, comportandosi in maniera disonesta e al limite della legalità.

Ho deciso di scrivere questo articolo per portare un po' di chiarezza e per fornirti un metodo completo che, in soli cinque passi, ti aiuterà a scegliere l'agente immobiliare giusto, evitandoti di incappare in truffe... ehm, agenti immobiliari poco trasparenti.

Cominciamo col fare un po' di ordine, cercando di capire quali sono LE PRIME DUE COSE DA NON FARE assolutamente quando decidi di rivolgerti ad un agente immobiliare.

**Una delle prime cose che una persona che vuole vendere casa chiede all'agente immobiliare è:**

**“Quanto prendete di provvigione?”**

La domanda è lecita, dato che le provvigioni di un agente immobiliare non sono fisse, quindi il venditore ha il diritto di provare a negoziare la somma che pagherà all'agenzia in caso di vendita della sua casa.

Quello che devi sapere è che questo modo di fare può rivelarsi davvero sconveniente.

Infatti un agente immobiliare che accetta un incarico ad una provvigione più bassa o, peggio ancora, a zero provvigioni dal venditore non ti garantisce che la cifra che ti

rimarrà in tasca sarà maggiore rispetto a quella che ti rimarrebbe affidandoti ad un agente immobiliare a cui dovresti pagare una provvigione più sostanziosa.

Perché questo accade?

Un agente immobiliare che lavora a provvigioni molto basse (o zero) dovrà per forza compensare il mancato introito con un impegno minore nella vendita della tua casa per due motivi:

- Si concentrerà soprattutto sulla vendita di quelle case i cui proprietari gli pagano la provvigione più alta, perché incassare i soldi gli consentirà di vivere.

- Non potrà affrontare costi di marketing dedicati a promuovere solamente la vendita della tua casa, perché la sola provvigione del compratore non gli consentirebbe di avere un utile.

Molto probabilmente si limiterà ad iniziative standard come la pubblicità sui portali immobiliari e sul sito della sua agenzia.

**Di conseguenza, quando vorrai rivolgerti ad un agente immobiliare, fai in modo che la provvigione non sia il tuo parametro di scelta.**

Dico davvero, farai una cosa con l'intenzione di risparmiare dei soldi e invece ti ritroverai con una casa invenduta o magari venduta ad un prezzo ridicolo rispetto al suo valore.

Sai qual è la seconda domanda che viene rivolta da chi vende casa ad un agente immobiliare?



## “Quanto vale la mia casa?”

Un agente immobiliare che per prendere un incarico di vendita in più è disposto a sopravvalutare la tua casa ti fa un danno enorme!

Le case si vendono SOLAMENTE se sono messe sul mercato con una richiesta di prezzo corretta.

**Se una casa rimane in vendita per mesi a causa del prezzo errato che gli è stato affibbiato succederà una cosa bruttissima: le persone che la vedono smetteranno di prenderla in considerazione.**

Pian piano sparirà dalle prime posizioni sui portali immobiliari e sui siti specializzati.

Finirà insomma in quello che definisco “cimitero degli elefanti immobiliari”.

Una volta che finisce lì bisogna davvero faticare per farla resuscitare.

(Indovina perché lo so?)

Inoltre, una volta che ti sarai convinto, o ti avrà convinto l'agente immobiliare, ad abbassare il prezzo avrai altri problemi:

· Se la tua casa quando è stata messa in vendita valeva 100.000€ e il mercato è sceso del 10 %, ora la dovrai vendere a 90.000€, altrimenti non sarai in linea con i prezzi delle altre.

· Dopo mesi che le persone vedono la casa in vendita sui siti e sui portali immobiliari penseranno che abbia



· qualche problema, altrimenti qualcuno l'avrebbe comprata.

Infine...

· Se le persone vedono un ribasso di prezzo pensano che tu abbia bisogno di vendere.

Quindi se la tua casa oggi vale 90.000€, se ti va di lusso, ti faranno una proposta a 80.000€.

Ti prego, non scegliere un agente immobiliare solo perché è disposto a valutare in maniera esagerata, e sbagliata, il tuo immobile.

Ti ritroveresti all'angolo in poco tempo e venderesti ad un prezzo di decine di migliaia di Euro più basso rispetto al suo reale valore.

Come fai a capire se l'agente immobiliare sta valutando correttamente il tuo immobile?

I parametri sono:

· Deve misurare la casa e non fidarsi di quello che dici tu o delle visure catastali;

· Deve chiederti tutti i documenti

Deve farti una valutazione basata sulle case vendute nella zona nei 3 mesi precedenti e sulle case attualmente in vendita simili alla tua.

Perché sulle case in vendita simili?

**Perché sono quelle che il tuo potenziale acquirente andrà a vedere oltre alla tua, e sono in concorrenza con te per accaparrarsi i suoi soldi e liberarsi della casa.**



Se ti dice:

...“Quanti metri è la casa?”

...“Intanto cominciamo a lavorarci poi mi manda tutti i documenti”

...“Secondo me vale questa cifra”,

senza avere un minimo supporto di dati.

Ringrazialo per il tempo che ti ha dedicato, offrigli il caffè, e accompagnalo alla porta.

Adesso che sono stato brutalmente onesto e ti ho spiegato quali sono le cose da evitare come la peste, possiamo passare ad argomenti più morbidi, tipo il metodo di cui ti ho parlato nel titolo.

Innanzitutto, vediamo subito quali sono le

**5 domande che DEVI PORTI** quando scegli di affidarti ad un agente immobiliare per la vendita della tua casa:

1.Quanta fiducia ho nell’agente riguardo alla vendita della mia casa?

2.Come valuterà la mia casa?

3.E’ un tuttologo o uno specialista?

4.Quanto tempo impiegherà per trovare un acquirente?

5.Quanto mi impegnerà, personalmente, la vendita della casa?

Queste cinque domande costituiscono esattamente le linee guida del metodo in 5 step di cui ti ho parlato nel titolo.

## **1 - La Fiducia**

Un ottimo strumento per capire se l’agente immobiliare è degno di fiducia è quello di guardare sul suo sito internet, sul blog o sui social network tipo Facebook cosa dicono di lui le persone.

Se ha un blog o un sito internet è molto probabile che abbia delle testimonianze di persone a cui ha venduto la casa.

Se non le ha, domandati perché.

Oggi è praticamente impossibile non trovare nessuna referenza su una persona.

## **2 - Metodo di valutazione dell’immobile**

Un agente immobiliare dovrebbe procedere ad una valutazione di mercato

per fare in modo che la tua sia allineata con le altre case simili attualmente in vendita.

Allo stesso tempo deve risultare interessante per gli acquirenti.

**Solo in questo modo potrai ottenere il massimo del prezzo ricavabile.**

Un prezzo troppo alto renderà la casa poco appetibile.

Un prezzo troppo basso ti farà rimettere un sacco di soldi.

**Mi spiego meglio: se il tuo obiettivo è realizzare la cifra più alta possibile per la vendita della casa, e farlo nel tempo corretto, l'unica strategia che nel corso degli anni si è dimostrata vincente è quella che chiamiamo “Un po’ di meno, un po’ di più”.**

Quando una casa viene messa sul mercato ad un prezzo leggermente inferiore rispetto a ciò che c'è di paragonabile sul mercato — e leggermente di più rispetto a ciò che si è appena venduto ... quella casa diviene immediatamente una delle abitazioni più attrattive di tutto il mercato.

La strategia corretta quindi è guardare insieme i dati di ciò che c'è in vendita e ciò che si è realmente venduto nella tua zona e basare il prezzo di vendita su questa strategia.

**Un agente immobiliare che valuta la casa in questo modo è sicuramente degno di fiducia perché non va a “sensazione” come fa la maggior parte degli altri, ma si basa su dati oggettivi.**



### **3 - Specializzazione**

Una volta che hai deciso di vendere la tua casa è meglio per te se ti affidi ad uno specialista.

Per trovarlo utilizza internet è un ottimo strumento.

Vai sul sito dell'agenzia.

Se vedi che propongono in vendita: terreni, capannoni, appartamenti, ville, negozi, uffici e fanno anche affitti e consulenze per i mutui, stai sicuro che, a meno che non sia un'agenzia composta da 30 persone specializzate ognuna nel proprio settore, non farà bene nessuna di queste cose.

**Le strategie di marketing da utilizzare per promuovere la vendita di un appartamento sono completamente diverse da quelle efficaci per promuovere una villa o un capannone.**

E' impossibile per una sola persona conoscere il mercato e le norme di 5 o 6 settori completamente diversi fra loro.

**Inoltre non vorrai mica che la tua casa, che vuoi vendere velocemente, finisca in vetrina in mezzo ad un negozio e a un capannone?**



#### 4 - Tempo

Stabilire a priori quanto ci metterà un agente immobiliare a vendere la tua casa ... è come fare terno al Lotto.

Ma ci sono alcuni dati che possono essere presi ad esempio.

Se ha già venduto nella tua zona case simili alla tua, o comunque conosce bene il mercato, potrebbe avere già qualche persona interessata.

Sì lo so che è la classica frase di tanti agenti immobiliari, ma a volte è vera.

Inoltre, se conosce bene il mercato nella zona, dovrebbe essere in grado di dirti quante vendite, approssimativamente, sono state fatte lo scorso anno e quindi fare una previsione per la vendita di casa tua.

Fai attenzione ad una cosa.

Se un agente immobiliare ti dice: "ho decine di clienti che cercano in questa zona, venderò la sua casa in meno di 30 giorni..."

... poi ti chiede un incarico in esclusiva per 6 mesi o un anno...

... Qualche dubbio dovrebbe venirti.

Purtroppo sono tanti gli agenti che utilizzano questi sistemi per accaparrarsi un incarico.

#### 5 - Impegno da parte tua

Più l'agente immobiliare è in gamba e meno fastidi avrai tu

Cosa intendo per fastidi?

Un agente immobiliare che lavora in maniera approssimativa ti porterà in casa quante più persone possibile per cercare di "piazzare" la tua casa a qualcuno.

Per farti vedere che lavora ti porterà anche persone che non sono realmente interessate a comprare casa tua.

Persone che magari non sono ancora andate in banca ad informarsi per il mutuo, quindi non sono clienti credibili.

Tutto questo si traduce in perdite di tempo per te, dovrai chiedere permessi al lavoro, tenere la casa sempre in perfetto ordine.

**Un bravo agente immobiliare porterà a vedere casa tua solamente persone realmente interessate, già informate su tutti gli aspetti della vendita, pre-qualificate dal punto di vista della capacità di acquistare, facendoti risparmiare tempo e giramenti di scatole dovuti alla delusione della mancata vendita.**

Ti terrà aggiornato con un rapporto dopo ogni visita in modo da farti conoscere i motivi per cui la tua casa non è stata venduta a quella persona e possiate, se possibile, correggere gli eventuali problemi.

# HO FIRMATO IL COMPROMESSO POI HO SCOPERTO CHE CI SONO ABUSI EDILIZI COSA FACCIO?

Prima ancora di cominciare a parlare di abusi edilizi voglio chiarire un aspetto importante.

**La proposta di acquisto, una volta accettata dal venditore, è già un contratto preliminare (il cosiddetto compromesso) e vincola le parti.**

Già dal momento in cui la firmi dovresti avere le idee chiare su cosa stai comprando e gli eventuali problemi che potresti dover risolvere.

Può anche capitare che il proprietario sia in buona fede, magari ha comprato la casa così com'è e quando l'ha messa in vendita non sapeva dell'esistenza di problemi urbanistici.

Se stai pensando di vendere casa sarebbe meglio tu facessi redigere da un tecnico abilitato (geometra, architetto, ingegnere) una relazione di conformità urbanistica.

Veniamo all'argomento dell'articolo

Il contratto preliminare può ritenersi invalido per mancanza delle dichiarazioni, o dichiarazioni non veritiere, inerenti la regolarità urbanistica dell'immobile ai sensi della legge n. 47 del 28 febbraio 1985?

Chiarisco un attimo cosa è un contratto

preliminare.

E' un contratto con cui Acquirente e Venditore si obbligano rispettivamente a vendere e ad acquistare un preciso immobile, quindi a stipulare un futuro contratto traslativo della proprietà, il rogito notarile, ad un prezzo e alle condizioni pattuite.

Di fatto il compromesso è il contratto più importante di tutto il processo di compravendita perché è il documento con cui si prendono gli accordi su:

- Prezzo

\_ Caparre

- Consegna della casa

- Metodi di pagamento, ad esempio se l'acquirente ricorre o meno ad un mutuo.

**Se stai pensando di cambiare casa e devi vendere per poi ricomprare è il contratto con cui stabilisci il momento in cui, tu sia riuscito o meno a trovare una nuova casa, lascerai la tua.**

Se ci sono abusi edilizi il contratto è nullo?

Una precisazione su cosa è un abuso edilizio: quando una costruzione viene realizzata in totale assenza di un'autorizzazione edilizia o in maniera difforme rispetto al titolo concesso.

Ad esempio si può avere un abuso quando i volumi della costruzione vanno ben oltre i limiti indicati nel progetto depositato.

Il rogito è addirittura nullo (come se non fosse stato stipulato) se non vengono

indicati i titoli autorizzativi.

In quel caso la responsabilità ricade sul notaio.

Esistono due categorie di abuso edilizio e il contratto di compravendita di un immobile abusivo è nullo solo nei casi più gravi come l'assenza di un titolo edilizio o la realizzazione in **totale difformità** dal titolo edilizio, ma non anche nelle ipotesi di abuso "minore".

In sintesi si può vendere un immobile anche in presenza di piccole irregolarità edilizie.

Se potranno essere sanate il contratto di compravendita sarà considerato valido ed efficace ma...

**E' fondamentale che tu riferisca all'acquirente che il bene risulta affetto da tali anomalie.**

L'obbligo di informazione c'è già al momento della stipula del contratto preliminare, quindi dalla proposta accettata.

Ovviamente va riportato al momento della sottoscrizione del rogito, affinché l'acquirente sia pienamente consapevole dei termini dell'operazione che andrà a concludere.

Di conseguenza, una volta comunicata formalmente la presenza di tali difformità edilizie, l'acquirente causa non potrà più impugnare il contratto di vendita o avanzare pretese risarcitorie nei tuoi confronti.

Al contrario, se non si adempie correttamente a tale obbligo di

informazione, il compratore avrà la facoltà richiedere la risoluzione della compravendita entro il termine di 10 anni oppure la riduzione del prezzo.

Oltre a poter richiedere il risarcimento del danno.

**Una cosa importante: il termine di prescrizione decennale non decorre dal momento dell'acquisto dell'immobile viziato, bensì da quando l'acquirente viene a conoscenza dell'anomalia edilizia.**

Te lo spiego meglio.

Hai venduto casa 8 anni fa, sei comodamente seduto sul tuo divano e suona il citofono.

E' il postino che ti consegna una raccomandata.

E' dell'avvocato della persona che 8 anni fa ha comprato casa tua.

Dice che ha presentato un progetto per ristrutturare casa e il suo tecnico ha scoperto degli abusi piuttosto seri.

Ti chiede la risoluzione del contratto e la restituzione dei soldi che ti ha pagato per comprare casa, oltre a decine di migliaia di Euro di danni

Tu quando hai venduto eri in perfetta buona fede perché la casa l'avevi comprata così ed eri sicuro di non aver fatto lavori abusivi di nessun tipo.

Quei soldi che dovresti restituire li hai investiti nell'acquisto della casa in cui vivi.

### **Se il compratore scopre l'abuso edilizio sanabile dopo la sottoscrizione del preliminare, che cosa posso fare?**

In questi casi, potrai impedire la risoluzione del contratto soltanto se, prima della data del rogito notarile, riuscirai ad ottenere la concessione in sanatoria.

In sostanza, la sanatoria che interviene successivamente al preliminare sarà in grado di sanare l'irregolarità edilizia e con essa anche il compromesso, obbligando il promissario acquirente a sottoscrivere il contratto definitivo.

### **Se il Comune ritarda nel rilasciarmi la concessione in sanatoria, posso comunque decidere di stipulare il definitivo?**

Sì, potrai accordarti con l'acquirente e sottoscrivere il contratto definitivo di compravendita dinanzi al notaio condizionando il trasferimento della proprietà del bene, e il versamento del relativo prezzo di vendita, al verificarsi dell'effettivo rilascio della sanatoria.

Grazie alla possibilità di avvalersi del deposito del prezzo dal notaio il denaro verrà custodito dal notaio su un apposito conto corrente finché non interverrà la necessaria autorizzazione amministrativa.

A quel punto il professionista provvederà a svincolare le somme e a versarle in favore del venditore.

Se il Comune invece non ti rilascia alcuna sanatoria, il notaio, in qualità di garante della buona riuscita dell'operazione, risolverà il contratto e restituirà le somme al compratore.

### **Se il compratore si accorge dell'irregolarità edilizia dopo la sottoscrizione del rogito, potrà richiedere lo scioglimento del contratto?**

Sì, se non è stato correttamente informato ha questa possibilità.

Non è detto che possa farlo soltanto per difformità gravi.

In alcune sentenze la Corte di Cassazione, aderendo ad un orientamento "più restrittivo", ha dichiarato nullo il contratto con cui è stato trasferito un immobile con irregolarità edilizie di lieve entità.

In particolare, la Cassazione, con le sentenze n. 23591/2013 e 25811/2014, ha precisato che, nell'ipotesi di abuso di qualsiasi genere, l'eventuale compravendita del bene da esso interessato non produce solo una responsabilità contrattuale in capo al venditore, ma anche la nullità del contratto.

Mettere in vendita la tua casa senza essere sicuro della regolarità urbanistica è pericoloso, credo di essere stato chiaro.

### **Ma se hai venduto per ricomprare e hai utilizzato i soldi della caparra del tuo acquirente per stipulare il preliminare della casa nuova la situazione può diventare drammatica e non farti dormire la notte.**

L'acquirente vuole indietro la caparra, si è reso conto della tua buona fede e non chiede il doppio, tu non hai quei soldi, come uscirne?

### **Rivolgendoti ad un consulente come me.**



**Geom. Roberto Spalti**  
**Consulente immobiliare**

**tel 3286876090**  
**mail [rspalti@remax.it](mailto:rspalti@remax.it)**

**[www.immobiliariespalti.it](http://www.immobiliariespalti.it)**



**Alessia Tubino**  
**Assistente immobiliare**

**tel 3883451170**  
**mail [atubino@remax.it](mailto:atubino@remax.it)**

**Per una consulenza gratuita basata sul metodo A.R.C.O., sviluppato da me in oltre 18 anni di lavoro, in cui analizzeremo insieme la tua situazione e capirai se per te è il momento giusto per cambiare casa, chiamami al 3286876090 o manda una mail a [rspalti@remax.it](mailto:rspalti@remax.it)**

Stai pensando di cambiare casa? per fare in modo che tu affronti questo percorso in maniera serena ho studiato un metodo di lavoro che prevede **6 GARANZIE**

- **Aggiornamento costante** del mio lavoro ogni 7 o 15 giorni, come preferisci.

**GARANZIA:** diritto di recesso dall'incarico se non mantengo la promessa

- **Analisi economica realistica:** non ti prometterò mai mari e monti per prendere l'incarico, per poi logorarti con continue richieste di ribasso del prezzo di vendita.

**GARANZIA:** Ogni 10.000 € di sconto che, eventualmente, farai all'acquirente io toglierò 300 € di provvigione, fino ad un massimo di 1000 €.

- **Piano Marketing:** metterò per iscritto tutte le attività di marketing specifiche per promuovere il tuo immobile, scriverò anche quando verranno messe in atto.

**GARANZIA:** se non rispetto il piano marketing ti verserò 100 €

- **Collaborazione:** La tua casa sarà condivisa con tutti gli agenti immobiliari della rete RE/MAX e con tutte le agenzie immobiliari che chiederanno la collaborazione, nessuna esclusa.

**GARANZIA:** se un'agenzia immobiliare ti contatterà dicendo che abbiamo rifiutato di collaborare, e riuscirà a dimostrartelo, ti darò 500 € di tasca mia e potrai recedere dall'incarico.

**Incarico di ricerca:** acquistare casa con me significa fare due cose: una **consulenza** per capire le tue esigenze e **consentirmi di lavorare per 30 giorni**.

**GARANZIA:** **possibilità di recedere dal nostro accordo in qualsiasi momento**, nel caso in cui tu non ti ritenga soddisfatto, **senza penali o obbligazioni**, l'unica condizione è che tu non abbia già firmato la proposta di acquisto.

**Casa perfetta:** Il mio obiettivo è quello di trovare la casa perfetta per te e le persone che ami, dove trascorrere tanti anni insieme e costruire ricordi indimenticabili.

**GARANZIA:** **se entro 12 mesi** dall'acquisto ti rendi conto che la casa che hai comprato non va bene per te e **decidi di rivenderla lavorerò GRATIS per te**.