

CAMBIARE CASA

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



Trovare la casa giusta per i prossimi 10 anni

Come capire davvero cosa cercare, quanto puoi spendere e se questo è il momento giusto per te per cambiare casa

Contratto preliminare, quale forma scegliere?

Scopri come evitare di rischiare di perdere decine di migliaia di Euro, scopri le differenze tra la semplice registrazione e la trascrizione

ARTICOLI A CURA DI

Roberto Spalti

*Autore del libro "La casa de tuoi sogni
Ideatore del metodo A.R.C.O."*





Trovare la casa giusta per i prossimi 10 anni

Come capire davvero cosa cercare, quanto puoi spendere e se questo è il momento giusto per cambiare casa

Prima di cercare la tua nuova casa, voglio suggerirti una cosa che a prima vista potrà sembrarti strana: non guardare ancora gli annunci.

Lo so, è un consiglio che va controcorrente perché quando una persona decide che è arrivato il momento di cambiare casa, la prima cosa che fa, quasi sempre, è aprire un portale immobiliare e iniziare a scorrere fotografie.

Ecco cosa succede dopo: trova una casa che le piace, comincia a immaginare dove metterebbe il divano, quale stanza darebbe ai figli, come sistemerebbe il terrazzo.

E solo dopo, quando è già emotivamente coinvolta, si ferma a farsi le domande che davvero contano: quanto vale la casa in cui vivo adesso? Riuscirò a venderla nei tempi che mi servono? Quanto mi resterà in mano dopo aver saldato il mutuo, pagato le spese e le imposte? La banca mi darà il finanziamento di cui ho bisogno? E quella casa che mi ha fatto battere il cuore sarà ancora adatta a me e alla mia famiglia non solo il prossimo anno, ma anche tra cinque o dieci?

Questo è il modo più rischioso che esista per cambiare casa: innamorarsi prima di aver verificato i numeri e prima di aver capito davvero di cosa hai bisogno.

Da quando faccio questo lavoro ho visto famiglie firmare compromessi guidate solo dall'entusiasmo del primo colpo di fulmine, e ho visto quello stesso entusiasmo trasformarsi, prima in un incubo, fra poco ti spiegherò il motivo, e, dopo un anno o due, in un rimpianto silenzioso.

Non perché avessero scelto una brutta casa. Ma perché avevano scelto la casa giusta per il momento sbagliato della loro vita, o per una vita che nel frattempo era già cambiata.

Cambiare casa non è semplicemente vendere e comprare.

Significa coordinare tutti gli aspetti di due operazioni complesse allo stesso tempo, è provare a immaginare come cambierà la tua vita nei prossimi anni, ed è prendere decisioni che condizioneranno il futuro di chi ami.

Per questo, prima ancora di guardare le case degli altri, dobbiamo partire da te.



Ti spiego velocemente perché ho parlato di incubi.

Quando trovi la casa che ti piace davvero tanto sei in un momento emotivo molto particolare perché ti assale la paura di perderla perché un'altra persona potrebbe fare una proposta prima di te e comprarla.

Soprattutto se stai facendo la visita con un agente immobiliare che non ha tanti scrupoli, ti sentirai dire: "case così a questo prezzo non si trovano"... "In questa zona le case si vendono molto velocemente, se le piace davvero deve firmare la proposta"...

Ma c'è una frase che potrebbe rovinarti la vita, ed è questa: "Firmii la proposta, ci prendiamo tempo per arrivare al rogito e un acquirente per casa sua lo troviamo sicuramente"

Ecco cosa succederà dopo, quasi sicuramente perché è un film che ho già visto diverse volte.

L'agente ti ha detto che avrebbe venduto casa tua in un mese a non meno di una cifra, per esempio 200.000 €.

Fidandoti hai firmato la proposta di acquisto, pianificando, perché sei previdente, di incassare almeno 185.000 €

Passa il fatidico mese e, dopo i primi giorni passati in casa ad accogliere le persone che "l'avrebbero sicuramente comprata perché aveva una banca dati piena di clienti selezionati", le visite si diradano.

A quel punto il tono dell'agente cambia e le frasi di assoluta sicurezza che aveva ostentato pochi giorni prima diventano "sa il mercato non risponde"... "Per vendere dobbiamo abbassare il prezzo"... e qui le domande che dovresti fare sono due:

- Dobbiamo abbassare il prezzo? Io devo abbassare il prezzo perché i soldi che perdo sono i miei.
- Scusa ma come hai fatto la valutazione?

Adesso hai un problema: avevi fatto tutti i conti basandoti su realizzare una certa somma dalla vendita e non sai più se la cifra che realizzerai ti basterà per poter comprare la casa di cui ti sei innamorato.

Le possibilità sono due:

- Svendere casa tua e prendere un mutuo più alto di quanto pensavi, sempre che la banca sia disposta a concedertelo
- Perdere la caparra che hai versato per la proposta di acquisto dell'altra casa

Ecco perché non facciamo firmare nessuna proposta di acquisto fino a che non abbiamo una proposta per casa tua.



E perché, come dico sempre, la valutazione del probabile valore di mercato di casa tua deve essere redatta in maniera scientifica, non basata sulla sola “esperienza dell’agente” o su quello che lui ha venduto nella zona e soprattutto...

La valutazione è soltanto un pezzo di un processo molto più ampio che necessita di un’analisi approfondita.

Torniamo all’argomento di questo articolo, ci tenevo a fare questa parentesi.

Perché ti chiedo di guardare a dieci anni, non a due o tre

La casa che desideri oggi potrebbe non essere quella di cui avrai davvero bisogno tra qualche anno.

Magari in questo momento una camera in più ti sembra un lusso che puoi anche evitare, ma nei prossimi anni potrebbe arrivare un figlio, potresti iniziare a lavorare da casa più spesso di quanto pensi, o trovarti a dover ospitare un genitore che ha bisogno di te vicino.

Forse cambierai lavoro, o i tuoi figli cresceranno e avranno bisogno di raggiungere facilmente una scuola diversa, o semplicemente ti accorgerai che il grande giardino che oggi sogni, in un pomeriggio d'estate di qui a sette anni, sarà più un peso che un piacere.

Non ti sto chiedendo di prevedere il futuro con precisione, perché nessuno può farlo davvero, t sto suggerendo di fermarti a pensare, con onestà, a quali cambiamenti sono ragionevolmente possibili nella tua vita nell'arco di un decennio.

Ho scelto proprio questo orizzonte, dieci anni, perché comprare casa comporta spese, energie e un'organizzazione tali che scoprire dopo pochi anni di aver scelto l'abitazione sbagliata è un errore che si paga caro, in denaro e in serenità, soprattutto se l'acquisto è finanziato con un mutuo.

Devi sapere che ormai quasi tutte le banche utilizzano una formula del mutuo che prevede la gran parte del pagamento degli interessi nei primi anni, per poi cominciare ad abbattere la rata del capitale.

Ti faccio un esempio: se la rata del mutuo è 600 € al mese per 30 anni probabilmente nei primi 10 anni sarà ripartita in questo modo: 400 € quota interessi e 200 € quota capitale, negli ultimi anni di mutuo invece potrebbe essere: quota interessi € 150 e quota capitale € 450.



Cambiare casa prima di 10 anni e rinegoziare il mutuo potrebbe essere molto costoso, in alcuni casi addirittura insostenibile.

Per questo il mio lavoro con te parte da una consulenza gratuita in cui, ancora prima di parlare di prezzi o di metri quadri, partiamo da quella che io chiamo l'Analisi dei Bisogni.

L'Analisi dei Bisogni: il primo passo che quasi nessuno fa

Quando entri in contatto con un'agenzia immobiliare di solito succede perché hai visto l'annuncio di una casa che hanno in vendita.

La prassi è che l'agente ti mostra le fotografie, ti dà tutte le informazioni e fissa l'appuntamento per vederla.

Se non va bene ti chiederà quanti metri quadri cerchi e in che zona, se è un pochino più attento ti farà anche qualche altra domanda e poi inserirà tutto in un gestionale, salutandoti con la frase "se entra qualcosa la contatto"

Spoiler: difficilmente sarai contattato

Io preferisco fare una domanda diversa, e più scomoda: che vita vuoi vivere nei prossimi dieci anni?

L'Analisi dei Bisogni è la prima fase della mia Analisi di Fattibilità, ed è il motivo per cui il mio lavoro con te comincia sempre con una consulenza personale, seduti allo stesso tavolo, prima di parlare di case da vendere o da comprare.

In quell'incontro proviamo insieme a mettere ordine tra ciò che desideri e ciò di cui hai davvero bisogno, tra ciò che ti farebbe piacere avere e ciò senza cui non potresti vivere bene.

Parliamo di come potrebbe cambiare la tua famiglia, se continuerai a lavorare dove lavori oggi, se ti servirà uno spazio per studiare o per lavorare da casa, se le scale un giorno potrebbero diventare un problema, se il giardino sarà ancora un piacere o già una fatica, quanto conterà per te avere vicino scuole, negozi o parenti.

Se stai per cambiare casa insieme al tuo partner, quello che vi chiedo di fare, prima ancora di visitare il primo immobile, è mettere per scritto separatamente le vostre priorità.

È del tutto normale che siano diverse: il problema non è avere desideri differenti, ma scoprirlo quando siete già davanti a un notaio, o peggio, dopo aver firmato una proposta d'acquisto.



Le confrontiamo insieme, e da lì costruiamo una visione condivisa, realistica, che guarda a dieci anni e non soltanto al giorno dopo l'atto di acquisto, quando andrete a vedere quella casa con la terrazza che vi ha fatto sognare online.

Solo dopo questo lavoro, che è insieme pratico ed emotivo, ha senso passare al resto: capire se quella casa esiste davvero, se puoi permettertela, e come muoverti per ottenerla senza rischiare nulla di ciò che hai costruito finora.

La casa dei tuoi sogni esiste davvero, nella zona che desideri ed è in vendita a una cifra che puoi permetterti?

A questo punto, insieme, avremo l'identikit preciso della casa che ti serve per i prossimi dieci anni della tua vita.

Resta da capire se quella casa esiste concretamente sul mercato, se è oggi in vendita, se compare sui portali o da qualche altra parte, se rientra in quello che puoi spendere e se puoi acquistarla con quanto otterrai dalla vendita della tua abitazione attuale.

È un controllo che va fatto prima di mettere in vendita casa tua, non dopo.

Vendere senza aver prima verificato che la nuova casa esista davvero rischia di costringerti a scegliere in fretta, accettare compromessi che non volevi, o a passare mesi in affitto con le tue cose dentro agli scatoloni in un container in attesa di trovare qualcosa che ti convinca davvero.

Allo stesso modo, impegnarti nell'acquisto prima di aver verificato quanto e quando potrai vendere la tua casa attuale ti esporrebbe al rischio di perdere una caparra, o di doverla svendere pur di rispettare una scadenza.

Per questo la mia Analisi di Fattibilità non guarda mai a un solo lato dell'operazione, ma sempre a entrambi insieme: quello che vendi e quello che compri, come fossero i due piatti della stessa bilancia.

Il numero da cui dipende tutto il resto

Ora immagina di avere già chiara, nella tua testa, la casa perfetta per i prossimi dieci anni, resta una domanda alla quale nessuno può sfuggire: quanto puoi davvero spendere?

La risposta non coincide quasi mai con la cifra che speri di ricavare dalla vendita di casa tua.

Bisogna considerare il valore reale di mercato, l'eventuale mutuo



che resta da pagare, le spese legate alla vendita, le imposte e i costi dell'acquisto della nuova casa, il finanziamento che la banca potrà davvero concederti, eventuali lavori da fare, il trasloco, e un margine per gli imprevisti che, quando affronti un'operazione di questa portata, arrivano quasi sempre.

La valutazione della tua casa non può essere un numero deciso a sensazione, né un dato generato in automatico da una piattaforma online, né tanto meno una cifra scelta solo per convincerti a firmarmi un incarico.

Quelli possono darti un'idea di massima ma è necessario pianificare l'apetto economico in maniera molto più accurata e tenere conto di ogni aspetto.

È per questo che la nostra non è una semplice valutazione ma una vera e propria stima, che ti viene consegnata in forma scritta.

Teniamo conto dello stato reale dell'immobile, quello che serve sistemare e quello che invece è già un punto di forza, e questo ci permette di confrontarla con onestà con ciò che è stato davvero venduto nella tua zona, non solo con ciò che qualcun altro sta ancora sperando di vendere.

Se i numeri non stanno in piedi o ci rendiamo conto che non possiamo aiutarti saremo i primi a dirti: "mi dispiace, non sono il professionista che può risolvere il problema"

Perché noi non vogliamo metterti nei guai per poter vendere una casa in più e fatturare una provvigione.

Il nostro lavoro non è vendere casa tua ma fare in modo che tu riesca a venderla e acquistarne un'altra, senza stress e senza problemi.

A questo punto hai due possibilità: puoi continuare da solo, basandoti su stime approssimative, portali online e sensazioni. Oppure puoi partire da un'analisi vera, costruita insieme a chi da un quarto di secolo si occupa esattamente di questo.

Il primo passo è una consulenza personale con me, senza impegno, in cui iniziamo proprio dall'Analisi dei Bisogni: capiamo insieme che vita vuoi vivere nei prossimi dieci anni, e da lì partiamo per costruire, passo dopo passo, la tua Analisi di Fattibilità completa.

Non devi ancora decidere di vendere, e non riceverai alcuna pressione in questo senso. Capiremo insieme se posso aiutarti a realizzare il tuo sogno.

Richiedi la consulenza gratuita inviando un messaggio whatsapp al 3286876090



Contratto preliminare, quale formula scegliere e dove è meglio stipulare per ottenere una tutela reale?

Prima di parlare di contratto preliminare nel senso letterale del termine voglio farti una precisazione importante.

La proposta di acquisto che firmi in agenzia, una volta accettata dal venditore, è già un contratto preliminare a tutti gli effetti.

Questo per dirti che la Proposta di acquisto, spesso sottovalutata e firmata con "leggerezza" riguardo ad alcune clausole perché "poi firmiamo il preliminare e ci pensiamo" è in realtà il documento più importante che andrai a sottoscrivere quando decidi di vendere o comprare casa.

Ogni cosa che pattuisci nella proposta può essere modificata soltanto con il consenso dell'altra parte e, se manca l'accordo per farlo, è vincolante anche per le condizioni del rogito.

Fai attenzione quando firmi la proposta, controlla ogni aspetto importante e anche quelli che per il momento ti sembrano, o li fa sembrare l'agente, secondari.

Sono un ottimista quindi dò per scontato che la trattativa si sia conclusa con soddisfazione di acquirente e venditore, la proposta è stata accettata, ed è il momento di firmare un contratto preliminare più dettagliato.

In ogni trattativa immobiliare la firma del preliminare sembra il traguardo.

E in un certo senso lo è: dopo settimane di visite, di conti fatti e rifatti, di notti passate a chiedersi "sarà la scelta giusta?", la proposta è stata accettata, ci si siede a un tavolo e si mette nero su bianco un accordo più formale che porterà al rogito.

Quello è il momento in cui devi prendere una delle decisioni più delicate di tutto il percorso: come formalizzare quel preliminare, ed è una scelta da non fare con leggerezza.

La forma del preliminare non è unica.

Esistono due strade completamente diverse, la differenza tra l'una e l'altra può significare, nella pratica, la differenza tra dormire sonni tranquilli e passare mesi con l'ansia di aver messo i propri risparmi a rischio.

Due scritture, competenze diverse.

Partiamo da chi lo redige, ci sono due possibilità.



La prima è che lo scrive l'agente immobiliare, lo firmi in agenzia e lo registra.

La seconda è quella in cui ti rivolgi a un notaio per scriverlo e apre due ipotesi: La registrazione e la trascrizione

In questo articolo parlerò delle differenze di tutela per l'acquirente perché in questa fase è la parte che rischia di più.

Se qualcosa va storto il venditore, a parte dover restituire i soldi, eventuali caparre doppie e danni, rimane in casa sua.

L'acquirente, se ha venduto il suo immobile o ha disdetto il contratto di affitto facendo affidamento di acquistare casa potrebbe avere problemi molto più seri.

Torniamo alle tutele del preliminare.

Due strade, due livelli di protezione

La prima strada è quella più battuta, quella che quasi tutti conoscono: la semplice **registrazione del preliminare presso l'Agenzia delle Entrate**, spesso curata direttamente dall'agenzia immobiliare che segue la trattativa.

La seconda strada, meno conosciuta ma molto più solida, è quella che passa dal notaio: un **atto pubblico che viene trascritto nei registri immobiliari**.

Che cos'è un preliminare registrato?

È il contratto preliminare presentato all'Agenzia delle Entrate per la registrazione, un adempimento obbligatorio previsto dalla legge.

La registrazione serve a pagare le imposte dovute e ad attribuire data certa al contratto, ma non rende il preliminare opponibile ai terzi.

Cosa significa che NON è opponibile ai terzi?

Significa che il contratto produce effetti solo tra venditore e acquirente, ma non protegge l'acquirente nei confronti di chi acquisisce diritti sull'immobile successivamente.

In parole semplici: altre persone interessate a vario titolo all'immobile, non sono tenute a conoscere l'esistenza del preliminare registrato.

Ti faccio alcuni esempi di cosa può succedere nel caso in cui il contratto sia soltanto registrato.



- Il venditore vende lo stesso immobile a un'altra persona.

Se il secondo acquirente trascrive validamente il proprio acquisto, può prevalere sul primo. L'acquirente del preliminare potrà agire contro il venditore per ottenere il risarcimento dei danni o, nei casi previsti, altri rimedi, ma la registrazione da sola non blocca la seconda vendita.

- Il venditore concede un'ipoteca dopo il preliminare.

L'ipoteca può essere opponibile all'acquirente perché il preliminare registrato non impedisce iscrizioni successive.

- Un creditore pignora l'immobile.

Il pignoramento può incidere sui diritti dell'acquirente, poiché la semplice registrazione non offre la tutela prenotativa della trascrizione.

- Il venditore è sottoposto a una procedura concorsuale.

L'acquirente non beneficia delle specifiche tutele che derivano dalla trascrizione del preliminare.

Voglio essere chiaro su una cosa: **il preliminare registrato è comunque un contratto vincolante tra le parti.**

Se una parte non adempie:

- la parte interessata può chiedere alla parte inadempiente l'esecuzione del contratto davanti al giudice quando ne ricorrono i presupposti;
- può chiedere il risarcimento dei danni;
- può trattenere o pretendere il doppio della caparra confirmatoria, se prevista e nei casi stabiliti dalla legge.

Queste tutele, però, operano soltanto nel rapporto tra le parti e non impediscono che nel frattempo intervengano diritti di terzi.

Perché è comunque obbligatorio?

La registrazione serve principalmente a:

- dare data certa al contratto;
- assolvere gli obblighi fiscali;
- versare le imposte su caparre e acconti previste dalla normativa.

Il preliminare registrato è essenziale perché è obbligatorio e vincola venditore e acquirente, ma non è opponibile ai terzi.

Se il venditore, o un terzo, compie successivamente atti che pregiudicano l'immobile la sola registrazione non impedisce che tali atti producano effetti.



Per ottenere questa protezione è necessario un preliminare trascritto nei Registri Immobiliari.

Quando si parla di preliminare trascritto, il concetto di opponibilità ai terzi è uno dei principali vantaggi giuridici.

Che cos'è un preliminare trascritto?

Partiamo dalla forma: il contratto preliminare viene stipulato dal notaio e poi trascritto nei Registri Immobiliari.

In questo modo il futuro acquirente ottiene una tutela molto più forte rispetto a un semplice preliminare registrato.

Cosa significa "opponibile ai terzi"?

Significa che **i diritti dell'acquirente prevalgono anche nei confronti di soggetti che intervengono dopo la trascrizione del preliminare.** Dal momento della trascrizione nessuno può far valere nei confronti dell'acquirente diritti sorti successivamente.

Anche in questo caso ti faccio esempi pratici

Se il preliminare è stato trascritto:

- Il venditore vende lo stesso immobile a un'altra persona.

Il secondo acquirente, anche se trascrive il rogito, non prevale sul primo che aveva trascritto il preliminare.

- Il venditore iscrive un'ipoteca dopo il preliminare.

L'ipoteca non pregiudica il diritto del primo acquirente.

- Un creditore pignora l'immobile dopo la trascrizione del preliminare.

Il pignoramento è inefficace nei confronti dell'acquirente che conclude il rogito entro i termini previsti dalla legge.

- Il venditore fallisce (o è assoggettato a procedure concorsuali) dopo la trascrizione.

In molti casi la trascrizione tutela l'acquirente e gli consente di ottenere comunque il trasferimento dell'immobile, purché ricorrano i requisiti previsti dalla normativa.

Quanto dura la tutela?

- L'effetto della trascrizione non è illimitato e cessa nel caso in cui non si stipula il rogito entro la data prevista nel preliminare oppure entro 3 anni dalla trascrizione.

Perché è così importante?

Per chi compra casa rappresenta una tutela fondamentale, soprattutto quando:



- Tra preliminare e rogito passano diversi mesi;
- L'acquirente versa una caparra importante;
- sono previste condizioni particolari o tempi lunghi.
- C'è il sospetto che il venditore possa aver contratto debiti che potrebbero portare all'iscrizione di un pignoramento, ad esempio con il condominio.

Se il tuo preliminare non è protetto da una trascrizione notarile, in uno scenario del genere rischi di trovarti in fondo a una lunga fila di creditori, con i tuoi risparmi bloccati in una vicenda che può durare anni.

Il costo della tranquillità

La trascrizione dal notaio costa di più della semplice registrazione in agenzia.

Ci sono gli onorari notarili, e ci sono imposte specifiche legate proprio all'atto di trascrizione e capisco benissimo che, quando si stanno già affrontando le tante spese di un cambio casa, un costo aggiuntivo possa sembrare un peso di troppo.

Nel 99% dei casi la registrazione basta e avanza perché alla fine va tutto bene e non ci sono problemi, con questo articolo ti invito a fare un ragionamento diverso.

Se hai il minimo sospetto che ci possano essere problemi non guardare quella spesa come un costo, guardala come un'assicurazione sui tuoi risparmi.

Come capire qual è la scelta giusta per te

Non esiste una risposta uguale per tutti, e diffido sempre di chi propone soluzioni standard senza prima ascoltare la situazione specifica, la scelta dipende da tanti fattori: che tipo di immobile stai comprando, quanto tempo passerà prima del rogito definitivo, quanto è importante la cifra che stai versando come caparra, e anche quanto conosci e ti fidi della controparte.

Se si tratta di una compravendita semplice tra privati, con un rogito previsto nel giro di poche settimane e una caparra contenuta, nella maggior parte dei casi la registrazione in agenzia è più che sufficiente, e non avrebbe senso appesantire l'operazione con costi ulteriori.

Aiutiamo le persone a cambiare vita in una nuova casa e vogliamo che questo passo si sereno e senza stress.

Se vuoi capire quale sia la soluzione più giusta per te tra registrazione e trascrizione notarile, **scrivimi un messaggio whatsapp al 3286876090, ne parliamo insieme.**