



guida alla compravendita
PER CHI VENDE

Prima di avventurarsi nella vendita della casa bisogna decidere se agire da soli o con l'ausilio di un intermediario. La scelta può essere dettata dal fatto di avere o meno tempo a disposizione ed il possesso delle conoscenze tecniche necessarie per la conclusione di una compravendita.

STIMA DELL'IMMOBILE

L'aspetto più importante nella vendita di un immobile è stabilire il valore effettivo di mercato. Questo valore, normalmente calcolato da un professionista del settore, deve tenere conto di una serie di elementi quali : la metratura dell'immobile, la sua ubicazione (vicino al centro o in periferia), la tipologia (singola, bifamiliare, schiera, appartamento), le dimensioni ed il numero dei vani, le tecnologie di costruzione, lo stato di conservazione, la dotazione degli impianti tecnologici, l'esistenza dell'impianto di riscaldamento, l'anno di costruzione, la presenza o meno di un giardino e soprattutto la commerciabilità.



LA VENDITA

Una volta definito il prezzo dell'immobile si passa alla vendita vera e propria. Se si sceglie la vendita privata bisogna disporre di una notevole disponibilità di tempo per far visionare l'immobile parecchie volte a svariate persone; serve inoltre l'appoggio di un tecnico per effettuare tutti i controlli relativi all'immobile (accatastamento, verifica della regolarità edilizia, accertamento della proprietà ed esistenza o meno di ipoteche che dovranno essere cancellate).

L'AGENZIA IMMOBILIARE

Se ci si affida invece ad una agenzia immobiliare i tempi di realizzazione della vendita si abbreviano notevolmente. Infatti l'agente immobiliare disponendo già di un pacchetto clienti può proporre il vostro immobile a delle persone veramente interessate velocizzando in questo modo i tempi di conclusione dell'affare. L'agente immobiliare inoltre è un professionista che conosce bene l'andamento del mercato e quindi è in grado di fare una stima corretta dell'immobile senza farsi influenzare dalle aspettative del venditore. Bisogna infatti diffidare da chi sovrastima il vostro immobile in quanto questo causerà solo una inutile perdita di tempo che in caso di urgenza nella vendita può essere un grosso problema. Una cosa molto importante da non dimenticare è che l'agente ha come compito principale l'assistenza completa al cliente partendo dalla stima dell'immobile fino ad arrivare alla stipula dell'atto notarile, evitando così al venditore qualsiasi impegno e preoccupazione. Sarà compito dell'agente verificare la situazione esatta dell'immobile, produrre la documentazione necessaria al notaio ed assistere il cliente fino alla stesura dell'atto notarile.

L'agente immobiliare è un professionista serio e competente ed è obbligato a tutelare gli interessi sia del venditore che dell'acquirente.

Deve essere iscritto al ruolo provinciale dei mediatori presso la camera di commercio, infatti la mancata iscrizione non abilita l'agente a svolgere la professione e nulla gli è dovuto a titolo di provvigione anche in caso di conclusione dell'affare.

Coloro che prestano mediazione abusivamente sono passibili, per legge, di una grossa ammenda e di successive azioni penali in caso di recidiva. Una sicura garanzia, inoltre, consiste nell'appartenenza dell'agente alle associazioni di categoria, come ad esempio la F.I.A.I.P. (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali) la più importante ed accreditata del settore che opera su tutto il territorio nazionale.

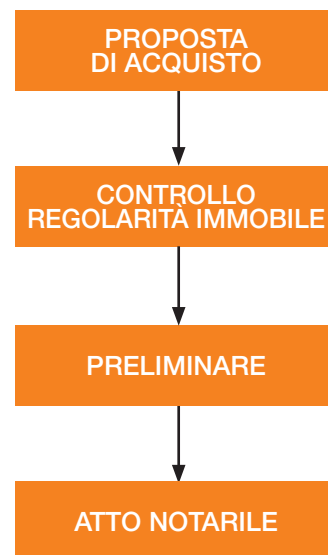
L'agente immobiliare dimostra di essere un vero professionista quando stipula una polizza assicurativa, a tutela dei propri clienti, contro i rischi professionali.

IL MANDATO

Con il mandato si affida all'agente immobiliare l'incarico di vendita dell'immobile. È molto importante verificare che l'agente immobiliare sia iscritto all'albo dei mediatori e che il modulo necessario per affidare l'incarico, il "mandato", sia depositato presso la Camera di Commercio. Il mandato include: il prezzo di vendita, la durata dell'incarico, la provvigione e gli obblighi dell'agente immobiliare.

PROPOSTA D'ACQUISTO

Trovato l'acquirente interessato all'immobile questi compilerà una proposta d'acquisto, il primo atto scritto di una compravendita, dove egli si impegna ad acquistare l'immobile ad un prezzo ed alle condizioni e tempi a lui più congrui. Tale proposta verrà presentata al venditore il quale deciderà una volta verificato il prezzo, la caparra ed i tempi di consegna, se accettarla o meno. La proposta di acquisto è irrevocabile solo per l'acquirente, il venditore invece è libero di accettarla o meno.



VERIFICHE TECNICHE PER LA COMMERCIALIZZABILITÀ

Prima di impegnarsi a vendere l'immobile il venditore deve accertare che l'immobile sia commerciabile e cioè che abbia le seguenti caratteristiche: essere dichiarato in ogni sua parte in Catasto, non siano state realizzate opere abusive, possedere il certificato di abitabilità e la dichiarazione di conformità degli impianti.

PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

Se le parti raggiungono un accordo si può passare al compromesso o contratto preliminare di compravendita, dove vengono indicati i dati anagrafici dei contraenti, la descrizione dell'immobile con i dati catastali, il prezzo di vendita, le modalità di pagamento, la somma ricevuta a titolo di caparra, la conformità dell'immobile alle leggi urbanistiche e ai regolamenti edilizi, la data entro la quale dovrà essere stipulato il rogito notarile. Il venditore deve garantire che l'immobile sia libero da vincoli ed ipoteche o che lo sarà al momento del rogito notarile.

DOCUMENTI NECESSARI

I documenti necessari per il rogito notarile da consegnare al notaio con un certo anticipo sulla data dell'atto sono: atto di acquisto o successione, accatastamento dell'immobile, concessioni edilizie, condoni edilizi o sanatorie, carta d'identità e codice fiscale, certificato di destinazione urbanistica nel caso di vendita di terreni ed eventuali altri documenti richiesti.

ROGITO NOTARILE

Il rogito notarile è la parte finale della compravendita, è il momento in cui l'immobile passa definitivamente dal venditore al nuovo proprietario. Il rogito notarile è l'unica forma consentita dalla legge per il trasferimento della proprietà dei beni immobili. Il notaio oltre a verificare la regolarità dell'immobile è obbligato a registrare l'atto all'Ufficio del Registro ed alla Conservatoria dei Registri Immobiliari nonché ad effettuare le volture in Catasto.

LE TASSE

Il venditore al momento dell'atto notarile non deve pagare nulla.

CESSIONE FABBRICATO

La cessione del fabbricato è una autocertificazione che spetta al venditore ed è prevista dalla legge antiterrorismo. Quando il venditore decide di vendere o affittare un fabbricato di sua proprietà è obbligato, entro 48 ore dalla cessione, a farne denuncia in Questura, (in mancanza di questa nel comune dove è situato l'immobile) compilando un foglio in duplice copia dove vengono indicati i suoi dati e quelli del nuovo proprietario o inquilino nonché i dati dell'immobile ceduto.

ALTRE INCOMBENZE

Dopo l'atto notarile il venditore deve comunicare l'avvenuta cessione dell'immobile all'ufficio tributi del comune, sia per quanto riguarda l'I.C.I. che per la tassa sui rifiuti. Il venditore dal 12 luglio 2009 ha l'obbligo di consegnare al compratore un attestato relativo alla certificazione energetica dell'immobile redatto da un professionista del settore.