



COMPRARE CASA

GUIDA ALL'ACQUISTO IN SERENITÀ

COME ORIENTARSI NEL MERCATO

Le 5 fasi dell'acquisto

DAL PORTALE ALLA CONSULENZA

Come rendere efficace la tua ricerca

CI SONO INFINITI MOTIVI PER CUI, AD UN CERTO PUNTO DELLA VITA, DECIDI DI COMPRARE CASA

IMMAGINIAMO ALCUNE DELLE SITUAZIONI PIÙ RICORRENTI:

In tutti i casi, c'è la presa di coscienza di un cambiamento, un'esigenza, un "problema" da risolvere.

Questo è il primo step: essere in grado di analizzare **il motivo per cui nasce questa esigenza** e acquisire consapevolezza in merito al risultato che si vuole ottenere.

I portali immobiliari ti permettono di curiosare tra gli annunci di ogni località per avere **un'idea vaga** di ciò che propone il mercato, il che è un ottimo punto di partenza, che però distrae dall'obiettivo, ovvero ottenere **il miglior rapporto tra le esigenze personali e il risultato finale**.

IMMAGINIAMO ALCUNE DELLE SITUAZIONI PIÙ RICORRENTI:

Immaginiamo alcune delle situazioni più ricorrenti: "vado a vivere da solo", per citare un famoso film degli anni '80; "il matrimonio", "convivere col proprio partner", come capita più spesso oggi; ma anche famiglie che decidono di cambiare i loro standard di vita, una casa più grande, uno spostamento di lavoro, di zona, ecc. Ci sono poi motivazioni d'investimento, una casa in montagna o al mare, l'inizio di un periodo di studi universitari per cui la famiglia valuti l'investimento in un immobile piuttosto che la locazione, oggi moltopiù conveniente, soprattutto in città.



SEI DAVVERO SICURO SIA LA STRADA GIUSTA?

Non sarebbe meglio poter esprimere con precisione le tue esigenze e ragionare con un professionista che selezioni per te solo le offerte davvero compatibili con la tua richiesta? Per non parlare di tutte quelle offerte off line ed extra market a cui un profano non può accedere!

Noi crediamo proprio di sì!
Per questo motivo il nostro team è a tua disposizione per accompagnarti nell'analisi delle 5 fasi della ricerca che descriviamo in questa guida. Non esitare a richiederci assistenza, saremo lieti di affiancarti, consigliarti e supportarti dalla ricerca fino all'acquisto!



BUDGET



DEFINIAMO INSIEME UN BUDGET E UN RANGE DI VARIABILITÀ IN FUNZIONE DELLE TUE ESIGENZE CONDIVIDIAMO POSSIBILITÀ E OBIETTIVI PER UN MIGLIOR RISULTATO.

Il primo parametro da focalizzare per una **decisione consapevole** riguarda la disponibilità delle proprie risorse economiche. In anni di esperienza, infatti, abbiamo visto molte ricerche partire da un appartamento e finire su una casa a schiera ma non ci è mai capitato di vedere una disponibilità finanziaria raddoppiare.

Il dato in valore assoluto insieme ad un indice di variabilità più o meno ristretto, sono informazioni estremamente chiare e dirette che semplificano l'individuazione dell'immobile giusto, mentre diventa di difficilissima interpretazione l'informazione sul budget generico e non verificato.

Essere sinceri e trasparenti sul budget totale (che includa anche spese e accessori) ci aiuta a valutare al meglio le diverse possibilità di offerta, mettendoci nelle condizioni di selezionare proposte "pronte all'uso" o "da ristrutturare" (e relative sfaccettature) a seconda dei parametri di preferenza comunicati.

Anche l'analisi della capacità totale di spesa deve essere molto trasparente e concreta. A parte la disponibilità diretta e indiretta (ad esempio con l'aiuto dei familiari), se necessario, è molto importante valutare la **possibilità di accedere ad un mutuo**.

Parametrando bene il proprio caso specifico, si possono avere rapidamente soluzioni finanziariamente concrete. Prima di iniziare le visite agli immobili sarebbe opportuno **rivolgersi anche al proprio istituto di credito e farsi fare un'analisi dettagliata circa il capitale che si potrebbe ottenere con il proprio reddito**.

MUTUO

PRIMA DI INIZIARE LE VISITE, SAREBBE OPPORTUNO OTTENERE UN REPORT DI FINANZIABILITÀ CON IL SUPPORTO DEI NOSTRI PARTNER OPPURE RIVOLGERSI AL PROPRIO ISTITUTO DI CREDITO

MERCATO

*ACQUISENDO CONSAPEVOLEZZA DELLE TUE
NECESSITÀ SARAI PRONTO AD ENTRARE NEL VIVO
DEL MERCATO*



ALCUNE RIFLESSIONI FONDAMENTALI DA FARE

Abbiamo fatto il primo grande passo per ottimizzare tempi e risultati nel percorso di ricerca della casa dei tuoi sogni! Ora facciamo una panoramica sui tipi di offerta che incontrerai accedendo al mercato e ti indichiamo come non rischiare di perdere opportunità:

- Immobili in vendita direttamente da **privati**
- Immobili in vendita da **imprese costruttrici**
- Immobili in vendita all'**asta**
- Immobili in vendita da **agenzie immobiliari**

Per orientarsi è necessario organizzarsi bene e scegliere la strada migliore.

Come abbiamo già detto, il primo passo che tutti facciamo è il semplice accesso al web e la ricerca attraverso i portali dove potenzialmente si possono trovare tutte le tipologie di offerta che abbiamo appena elencato.

Questo è sicuramente un ottimo sistema per avere un quadro generale della situazione.

Bisogna però essere consapevoli del fatto che tali informazioni **non sempre sono precise e spesso ci possono illudere o ingannare in termini di fedeltà dell'annuncio**: prezzo, descrizione, disponibilità, reale posizione dell'immobile, per non parlare anche delle **tante truffe!**

Se hai fatto qualche ricerca approfondita, ti sarà capitato di trovare lo stesso immobile pubblicato da più intermediari, a volte anche dal proprietario, magari con prezzi diversi, informazioni non allineate circa dimensioni e caratteristiche... oppure annunci incompleti, fotografie ingannevoli, ecc...

Non dovrebbe ma è innegabile che possa capitare! In questo modo quella che sembra una scorciatoia e una soluzione immediata al tuo problema potrebbe rivelarsi una distrazione in termini di focalizzazione sul reale obiettivo da raggiungere e una grande perdita di tempo.

MERCATO



Se la tua necessità è rappresentata da una scelta consapevole e non dalla soddisfazione di una curiosità, intraprendere questa strada potrebbe rivelarsi parecchio impegnativo!

In questo panorama, rivolgersi ad un Agente Immobiliare, qualificando la tua richiesta e ponendoti come cliente interessato all'acquisto, è, a nostro avviso, la soluzione più completa e precisa in termini di risparmio di tempo e qualità del servizio.

Ti spieghiamo perché.

La nostra agenzia ti mette a disposizione numerosissime informazioni reali sul mercato immobiliare locale. Informazioni ricavate facendo attività di ricerca sugli immobili in vendita dai privati, elaborando rapporti con le imprese costruttrici locali e, in alcuni casi, occupandoci anche di aste.

Il problema maggiore è che ancora oggi tendenzialmente si appropria il servizio di agenzia solo come tramite per visualizzare un immobile (individuato con l'auto-selezione delle offerte attraverso i portali) ed eventualmente come servizio di consulenza nella fase di trattativa - organizzazione degli step di acquisto.

Ti proponiamo quindi di **cambiare modalità e affidarci la tua ricerca fin dall'inizio** e ti invitiamo a richiedere una **consulenza dedicata!** Sarà il modo più efficace per trovare la soluzione ideale in tempi brevi e **risparmiare soldi, molti di più rispetto al valore della commissione richiesta!**

Con noi il **VERO servizio di agenzia** esiste ed è molto efficiente.

Mettici alla prova!



SPESE

IN FUNZIONE DELLA TIPOLOGIA DI IMMOBILE CHE TI VERRÀ PROPOSTA DOVRAI ESSERE IN GRADO DI VALUTARE LE SPESE DA SOSTENERE OLTRE AL PURO ACQUISTO, PER NON AVERE SORPRESE INDESIDERATE!



Quando inizierai la tua ricerca, muovendo i primi passi sul mercato, con un budget consapevole e le idee chiare circa contesto e caratteristiche dell'immobile, riceverai le prime offerte basate sulle indicazioni che avrai dato.

Le prime incombenze e **costi certi** sono le **tasse e il Notaio** (per il rogito di acquisto): se vuoi comprare casa non potrai fare a meno di queste spese!

TASSE

In questa guida vogliamo dare un quadro generale analizzando le casistiche più comuni distinguendo sia che si tratti o meno di acquisto con agevolazione fiscale prima casa, sia che si tratti di acquisto da privato o da impresa costruttrice soggetta ad iva.

Come detto, queste sono solo le situazioni più comuni nell'ambito residenziale, ci sono poi delle specifiche per cui rimandiamo gli approfondimenti al fascicolo pubblicato dall'Agenzia delle Entrate, facilmente reperibile sul web.



1) ACQUISTO COME PERSONA FISICA CON AGEVOLAZIONE FISCALE PRIMA CASA:

Da privato:

- 2% di imposta di registro applicando il "prezzo-valore" ovvero sul valore catastale dell'immobile (il valore catastale per la prima casa si calcola moltiplicando la rendita catastale dell'immobile per 115,50. Non applicabile per immobili accatastati A/1, A/8 e A/9 che non beneficiano dell'agevolazione prima casa ai quali si applicano le imposte indicate la punto 2)
- 50 euro di imposta catastale fissa
- 50 euro di imposta ipotecaria fissa

Da impresa costruttrice:

- 4% di iva agevolata sul valore dell'immobile
- 200 euro di imposta di registro
- 200 euro di imposta catastale fissa
- 200 euro di imposta ipotecaria fissa

2) ACQUISTO COME PERSONA FISICA SENZA AGEVOLAZIONE FISCALE PRIMA CASA:

Da privato:

- 9% (con un minimo di 1000 euro) di imposta di registro applicando il "prezzo-valore" ovvero sul valore catastale dell'immobile (il valore catastale per la seconda casa si calcola moltiplicando la rendita catastale dell'immobile per 126)
- 50 euro di imposta catastale fissa
- 50 euro di imposta ipotecaria fissa

Da impresa costruttrice:

- 10% di iva sul valore dell'immobile (22% nel caso di immobili accatastati A/1, A/8 e A/9) - 200 euro di imposta di registro
- 200 euro di imposta catastale fissa
- 200 euro di imposta ipotecaria fissa

Come puoi vedere, anche solo analizzando le casistiche più comuni **la variabilità dei costi è ampia e può influire anche sulla scelta stessa**, se questa non è stata oggetto di un'attenta riflessione. Per questo siamo al tuo fianco per consigliarti circa le situazioni che si possono creare a seconda della tua posizione, indicandoti i vantaggi che puoi trarre da un acquisto piuttosto che un altro con situazioni fiscali diverse.

NOTAIO

Il costo del notaio dipende dalla città e dal tariffario che viene applicato. Dovrai quindi richiedere dei preventivi sapendo che:

- il prezzo dell'atto di compravendita dipende dal valore dell'immobile (il tariffario va per scaglioni di prezzo dell'immobile);
- se fai un mutuo dovrai iscrivere ipoteca sull'immobile e, di conseguenza, fare un atto notarile apposito sempre da farti quotare dal tuo Notaio;
- il notaio funge da sostituto di imposta per la riscossione delle tasse, per cui le cifre di cui abbiamo parlato prima le dovrai versare al rogito direttamente al Notaio.



AGENZIA

Dovrebbe essere ormai chiaro che chi sceglie di cercarsi la casa con portali, annunci e filtri rischia di fare di questa attività un secondo lavoro, fino all'esaurimento delle proprie energie.

Per questo motivo ti proponiamo di delegarci il lavoro di filtro, noi ci metteremo a tua disposizione per raccogliere tutte le informazioni necessarie al buon esito della ricerca e per affiancarti, consigliarti e assisterti durante la trattativa finale fino all'espletamento delle numerose pratiche burocratiche legate all'acquisto.

Ed ecco che il costo diventa un investimento per un servizio di qualità in cui avrai ottimizzato i tempi, creato un rapporto di fiducia, valutato il prezzo dell'immobile in trattativa e garantito l'acquisto da un punto di vista documentale.

SPESE



Esistono poi una serie di altre spese che derivano dall'acquisto, spesso sottovalutate in quanto non obbligatorie. Possono essere spese fatte per piacere, per gratificazione o per comodità, in ogni caso incidono parecchio sull'ammontare totale delle spese da sostenere per iniziare a vivere la nuova casa.

Abbiamo individuato i più macroscopici:

- Ristrutturazione totale
- Ristrutturazione di base
- Sistemazione degli ambienti

A cui va aggiunta una delle seguenti opzioni:

- Trasloco
- Arredo totale
- Arredo parziale

È molto importante riuscire a trasmetterci le tue sensazioni in merito a queste variabili in modo da selezionare per te le migliori offerte tenendo conto anche di queste situazioni.

Ad esempio, sei disponibile a valutare un immobile completamente da ristrutturare? Qualora il prezzo fosse estremamente vantaggioso, valuteresti l'aumento del budget per un immobile subito abitabile e già dotato di alcuni arredi che altrimenti dovresti acquistare?

Spesso si sottovalutano questi dettagli e si perdono opportunità solo perché la scelta ricade sull'impressione che un semplice annuncio riesce a trasmetterci. Basti immaginare che emozioni (negative) possano trasmettere le fotografie di un appartamento completamente da ristrutturare ad occhi inesperti...

Conoscendo perfettamente le caratteristiche degli immobili del nostro portafoglio e avendo una panoramica delle soluzioni presenti sul mercato, saremo in grado di effettuare la selezione in maniera dettagliata e mirata.

Abbiamo volutamente lasciato il tema delle spese di agenzia per le quali ti proponiamo una nuova chiave di lettura: investimento su un servizio e non costo puro.



DOCUMENTI



PLANIMETRIA CATASTALE

Ogni unità immobiliare individuata in visura catastale avrà una sua planimetria che rappresenta la distribuzione degli spazi dell'immobile. Il disegno deve essere conforme allo stato di fatto e alla documentazione urbanistica depositata in comune. È importante richiedere una versione aggiornata nel momento della verifica. La planimetria catastale va allegata all'atto Notarile di Compravendita.

VISURA CATASTALE

Individua l'immobile e i suoi valori catastali. Categoria catastale e Rendita catastale sono i più importanti da controllare. È bene richiedere una visura aggiornata al proprio agente immobiliare quando si è interessati all'immobile.

CERTIFICAZIONE IMPIANTI

Le certificazioni degli impianti elettrici e del gas non sono obbligatorie per la compravendita di immobili "usati". Va specificato che la legislazione italiana prevede che, in assenza di diverso accordo, la parte venditrice è tenuta a garantire alla parte acquirente la conformità degli impianti alla normativa vigente, potendo quindi pretendere il relativo adeguamento a cura e spese della parte venditrice. In caso di deroga, è necessario che gli accordi vengano specificati nel contratto di compravendita. Per questo motivo è bene essere a conoscenza dello stato degli impianti nella valutazione del prezzo dell'immobile per la trattativa. Per gli immobili di nuova costruzione invece le certificazioni sono obbligatorie per il rilascio del certificato di agibilità.

DOCUMENTAZIONE URBANISTICA

Ogni immobile ha una sua "storia urbanistica". Solitamente, il fascicolo, che può essere visionato all'ufficio tecnico del Comune di appartenenza dell'immobile, contiene: Permesso di costruire, eventuali Varianti al permesso di costruire, Dichiarazione di fine lavori, Dichiarazione di Agibilità. Il venditore, per Legge, garantisce la conformità edilizia dell'immobile. È bene verificare che i progetti depositati e le relative varianti o modifiche effettuate negli anni siano tutte depositate e che lo stato di fatto dell'immobile sia corrispondente alle carte depositate. In alcune Provincie Italiane il Notariato consiglia - quasi obbliga, visto che non stipula il contratto in caso di mancanza - alle parti di assumere un consulente (geometra, ingegnere, architetto) che possa certificare questa regolarità con un apposito documento.

ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA (APE)

È il documento che sintetizza il livello delle prestazioni energetiche di un bene immobile. Questo documento è obbligatorio per le compravendite immobiliari e per la pubblicità immobiliare. Il tuo Agente Immobiliare deve sapere e comunicarti con precisione la classe energetica dell'immobile.

LIBRETTO CALDAIA

Verifica lo stato della caldaia, se non hai intenzione di sostituirla, richiedi al proprietario il libretto di uso e manutenzione e verifica che siano stati effettuati i regolari controlli. In caso di caldaia centralizzata, i controlli vanno comunque eseguiti ma tramite l'amministratore di condominio.

CONDOMINIO

Se stai acquistando un immobile in condominio ricordati di farti consegnare e verificare:

- RENDICONTO SPESE CONDOMINIALI
- RIPARTIZIONE MILLESIMALE SPESE
- EVENTUALI OPERE GIÀ DELIBERATE O IN CORSO DI DELIBERA
- VERBALI DELLE ASSEMBLEE CONDOMINIALI DEGLI ULTIMI ANNI
- CERTIFICAZIONE DELL'AVVENUTO PAGAMENTO DELLE RATE CONDOMINIALI (DA CONSEGNARSI AL MOMENTO DEL ROGITO)

MODULI E CONTRATTI

PROPOSTA DI ACQUISTO

È un modulo che l'Agente Immobiliare utilizza per formalizzare la tua offerta al venditore. Alla sottoscrizione della proposta di acquisto, come garanzia, si deposita a mano dell'Agente Immobiliare un assegno bancario intestato al venditore. Se la proposta viene accettata, acquisti già il valore di un preliminare di vendita vero e proprio e l'assegno viene consegnato al venditore a titolo di caparra confirmatoria. La proposta di acquisto può essere subordinata al rilascio del mutuo. È bene sapere che il proprietario potrebbe ricevere più di una proposta di acquisto contemporaneamente e quindi, decidere anche in funzione a tale subordinazione e non solo in funzione della cifra offerta.

• VISURA IPOTECARIA

La visura ipotecaria (chiamata anche visura ipo-catastale o accertamento immobiliare) è un'attività di ricerca che permette di determinare se un soggetto, persona fisica o persona giuridica, è intestatario di beni immobili e di identificare la presenza di eventuali gravami sugli stessi. I gravami sono: ipoteche legali (Equitalia - servizio riscossione tributi o compravendite), ipoteche giudiziarie (decreti ingiuntivi), ipoteche volontarie (ad es.: per accensione mutui, finanziamenti) e citazioni (atti che contestano la titolarità dell'immobile o chiedono la conclusione di un contratto preliminare - art.2932 c.c.). Sia in fase di proposta che di compromesso, il venditore dichiara che, al momento del trasferimento di proprietà, il bene sarà libero da gravami, vincoli, ipoteche, ecc...

CONTRATTO PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

Successivamente all'accettazione della proposta di acquisto, si può stipulare un documento più completo dove verranno indicati tutti i dati di provenienza dell'immobile precisi, le caratteristiche urbanistico-catastali e le certificazioni. In questa fase viene consegnato un ulteriore assegno (o bonifico) di caparra confirmatoria o acconto, di importo variabile (di solito almeno il 20% del totale) che impegna le parti: in caso di inadempienza del venditore, questo è tenuto a restituire il doppio della somma ricevuta, in caso di tua inadempienza perderai la somma versata. Va specificato che secondo il codice civile al momento dell'accettazione della proposta si è tenuti al pagamento delle provvigioni all'Agente Immobiliare.



**SIAMO A TUA
DISPOSIZIONE**