

COMPRIARE CASA

GUIDA PRATICA ALLA MODULISTICA

Il Sole **24 ORE**

Lunedì 24 Settembre 2007 - www.ilssole24ore.com

La proposta irrevocabile. Le istruzioni per impegnarsi in un'offerta corretta. **Pag. 3**

Dal compromesso al rogito. Preliminare e firma finale a prova di sorprese. **Pag. 4-5-6**

La tassazione. Quanto si paga al Fisco, le agevolazioni e il dopo-acquisto. **Pag. 7-8**

Compravendite. Punto per punto, il vademecum per utilizzare in modo corretto i fac simile di tutti i contratti

Immobili, acquisti senza trappole

I documenti giusti risolvono il 90% dei problemi tra acquirenti e venditori

Silvio Rezzonico
Giovanni Tucci

Non è sempre il rogito notarile il momento più importante di una compravendita immobiliare. Il notaio, infatti, è costretto a riportare nel rogito tutte le clausole già firmate da acquirente e venditore nel contratto preliminare di compravendita (il cosiddetto compromesso) e, molto spesso, parte di quelle già contenute in altri contratti analoghi (per esempio nell'incarico dato dall'espanditore di una casa all'agenzia immobiliare, ma, soprattutto, nella cosiddetta "proposta irrevocabile di acquisto" che l'aspirante acquirente sottoscrive per prima cosa come prassi abituale). Si può cercare di discutere, certo, ma spesso la frittata è già fatta.

Morale della favola: talvolta compratore e venditore si affidano a moduli prestampati (e spesso malfatti) dove con poche crocette si segna il destino di centinaia di migliaia di euro. Ma anche quando acquirente e venditore fanno da sé, capita che combinino grossi pasticci. Non basta nemmeno che la vendita sia curata da un'agenzia immobiliare onesta che utilizza formulari perfetti. Non è infatti detto che l'incarico o la scrittura privata proposti dal mediatore facciano al caso del cliente.

Per non incappare in sgradevoli sorprese si potrebbe valutare l'idea di ricorrere alla consulenza di un esperto prima di firmare qualsiasi pezzo di carta. Meglio un avvocato civilista, che conosca la materia. Oppure un notaio, che per la sua stessa natura di pubblico ufficiale, è costretto a un'assoluta imparzialità nel dare consigli. Dopotutto i costi della sua parcella al rogito cresceranno di ben poco se la sua consulenza è fornita anche prima dell'atto definitivo. Costi un po' più elevati, anche di natura fiscale, (un migliaio di euro in più) sono da programmare se il notaio

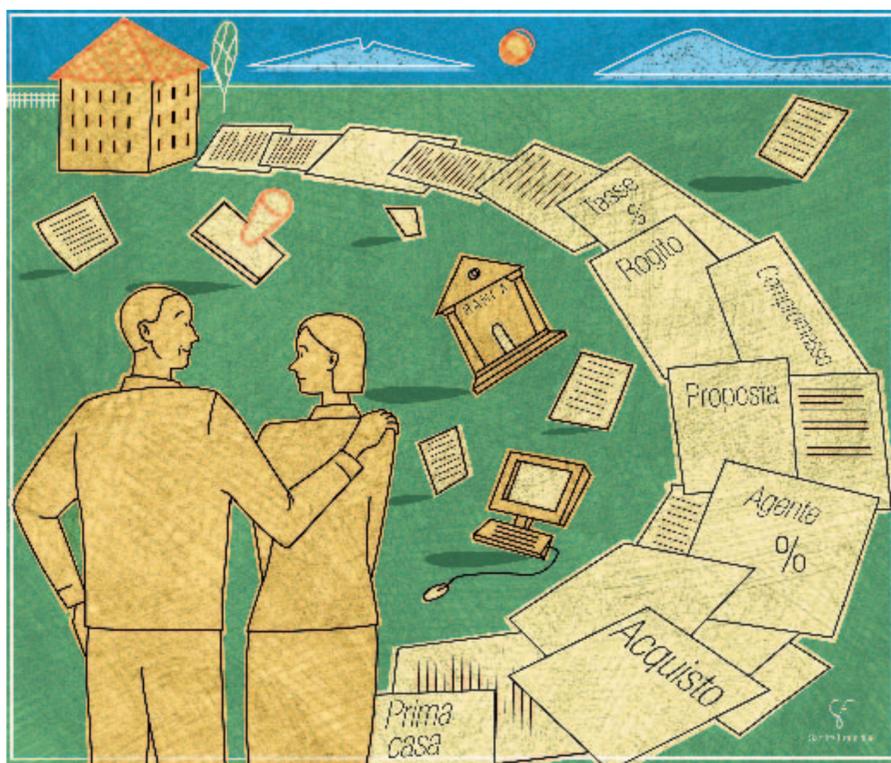
trascrive il compromesso. Ma in cambio si avranno più certezze. In pratica, però, è molto raro che un cliente si rivolga al notaio prima di firmare un mandato all'agenzia, una proposta irrevocabile di acquisto o un contratto preliminare. La decisione, nonostante si tratta di parecchio denaro, va spesso presa in fretta. A volte anche troppo.

Proprio per ovviare a questi problemi concreti ma molto diffusi il «Sole-24 Ore» dedica agli incauti ma anche ai più avveduti i fac simile di contratti contenuti in questo dossier (scaricabili dal sito www.ilssole24ore.com/norme e immediatamente utilizzabili). Si tratta di incarico all'agenzia, proposta irrevocabile e compromesso, con le istruzioni che spiegano il testo delle clausole. I testi del compromesso sono stati redatti in collaborazione con il Consiglio notarile di Milano e quindi hanno un alto grado di affidabilità. Attenzione: ogni cancellazione nei moduli prestampati va siglata con la doppia firma a margine dalle parti interessate. La doppia firma va apposta a margine di ogni foglio, tranne che nell'ultimo, dove va apposta in fondo, nelle righe prescritte. Gli spazi bianchi inutilizzati vanno annullati con una riga continua.

Trattiamo in questo dossier solo l'acquisto di un immobile "usato" e non quello di uno in via di costruzione da un'impresa o da un promotore (tema sul quale diamo comunque qualche indicazione generale nel pezzo sotto): le cautele da tenere crescono in modo esponenziale e oltre a un preliminare occorre leggere e esaminare molti altri documenti (fidejussioni, polizze, condizioni generali del contratto, capitoli e via elencando).

www.ilssole24ore.com/norme
Le indicazioni e i fac simile

DOSSIER A CURA DI
Rossella Cadeo e Saverio Fossati



I numeri

21 milioni

Privati
Le abitazioni principali di proprietà di persone fisiche

1,9 milioni

Pubblico e immobiliari
Le abitazioni principali di proprietà di società private

e pubbliche, cooperative, ex Iaccp, Stato, Regioni, Province e Comuni

42,7 milioni

In abitazioni di proprietà
Gli italiani che abitano nella casa di proprietà, in percentuale il 72,9% del totale; gli altri sono in locazione o comodato

5,8 milioni

Seconde case
Le abitazioni a disposizione (case vacanza o sfitte)

98,6 miliardi

Fatturato
La spesa 2006 per le abitazioni principali (o prima casa)

+ 47%

La crescita
L'aumento del fatturato nel settore prima casa 2000-2006

+ 222%

Prezzi 1980-2007
La crescita dei prezzi medi abitativi al netto dell'inflazione

In costruzione. La legge sui fallimenti immobiliari è rimasta di fatto inattuata

Difficile tutelarsi negli «affari» sulla carta

Angelo Busani

Dopo anni e anni di dibattiti e dopo una lunga gestazione in Parlamento, il nostro Paese si è finalmente dotato, con il decreto legislativo 20 giugno 2005 n. 155, di un sistema di maggiori tutele per chi acquista case in corso di costruzione. Le novità introdotte risultano di notevole impatto sociale: basti pensare che, secondo stime di associazioni di categoria, dal 1995 al 2005 le famiglie italiane coinvolte nelle migliaia di fallimenti di imprese di costruzione sarebbero più di 200mila.

Il decreto peraltro non si applica in modo generalizzato a tutte le operazioni immobiliari, ma solo a quelle negoziazioni di edifici nelle quali la parte venditrice sia una impresa costruttrice e la parte acquirente sia una persona fisica.

È poi importante delineare quali siano le tipologie di immobili per i quali scattano gli obblighi e le garanzie che di seguito esamineremo. Per la legge in questione, questi immobili sono solo quelli per i

quali il permesso di costruire o altro titolo abilitativo alla costruzione sia stato richiesto successivamente alla data di entrata in vigore della legge stessa (21 luglio 2005).

Non è invece rilevante la qualità della costruzione, ossia non importa se si tratti di abitazione, uso ufficio, capannone o altro, in quanto la legge sul punto non compie alcuna distinzione e pertanto si applica indistintamente a tutte le tipologie di edifici.

Con riferimento dunque alle garanzie disposte a favore dell'acquirente, occorre innanzitutto sottolineare che la legge disciplina in maniera minuziosa e analitica il contenuto del contratto preliminare (e cioè del contratto con il quale la parte venditrice e la parte acquirente si impegnano alla stipula del rogito di compravendita), in modo che sia chiaro nel modo migliore ogni aspetto della trattativa e che dunque non si corrano (come spesso accadeva anteriormente a questa disciplina) rischi di ec-

cessiva genericità, se non addirittura di ambiguità.

La nuova legge prevede inoltre che, in sede di stipula del contratto preliminare (nel gergo commerciale denominato anche "compromesso"), il venditore debba rilasciare un'apposita fideiussione (bancaria o assicurativa) che garantisca tutte le somme consegnate o ancora da consegnare prima dell'atto definitivo di compravendita (coincidente dunque con il rogito notarile) e fino a tale momento. Ad esempio:

a) se in un preliminare il costruttore promette in vendita un edificio da costruire al prezzo di 300mila euro prevedendo: caparra confirmatoria di 30mila euro; acconti di prezzo a stato avanzamento lavori per complessivi 100mila euro; saldo al rogito con accollo di quota del mutuo in corso di 100mila euro e pagamento in denaro per 70mila euro; la fideiussione deve essere di complessivi 130mila euro;

b) se in un preliminare il costruttore promette di vendere

In sintesi

Le garanzie

■ Nel preliminare il venditore deve rilasciare una fideiussione che garantisca tutte le somme consegnate o ancora da consegnare fino al rogito

La polizza decennale

■ Il costruttore deve rilasciare all'acquirente, in sede di rogito, una polizza assicurativa che, per almeno dieci anni, tenga indenne l'acquirente dai danni derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio o da gravi difetti costruttivi

Il frazionamento

■ È esteso anche al promissario acquirente il diritto al frazionamento del mutuo e dell'ipoteca gravante sull'immobile in costruzione e non si può rogitare prima della suddivisione in quote del finanziamento

un edificio da costruire al prezzo di 300mila euro prevedendo: versamento al rogito di 250mila euro; e saldo al rilascio dell'agibilità per 50mila euro; la fideiussione deve essere di 250mila euro.

Questa fideiussione costituisce, in effetti, il "cuore" della nuova disciplina di tutela dell'acquirente: infatti, il suo mancato rilascio legittima l'acquirente a dichiarare "nullo" il contratto, con conseguente richiesta di restituzione dei soldi già pagati, oltre che degli eventuali danni subiti.

Un'altra importante novità della normativa in questione è poi quella costituita dall'obbligo gravante sul costruttore di rilasciare all'acquirente, in sede di rogito, una polizza assicurativa che, per almeno dieci anni, tenga indenne l'acquirente dai danni derivanti da rovina totale o parziale dell'edificio o da gravi difetti costruttivi delle opere.

Infine, la legge completa il rafforzamento della tutela dell'acquirente, estendendo an-

Cinque consigli per evitare scelte frettolose

Una casa costa in media dieci volte in più di un'automobile: 8mila euro per un'utilitaria e 80mila per un monolocale in semicentro in una grande città sono prezzi reali. Ma l'attenzione posta nell'acquisto è direttamente proporzionale ai costi da sostenere?

Certo colpisce nel paragone, e nonostante l'insostenibile pesantezza del prezzo di un tetto da mettere sopra la testa, il costo dell'automobile, bene non durevole e non propriamente indispensabile. Ma il tempo dedicato a scegliere il modello, la versione, il colore e gli optional, senza contare le discussioni con gli amici e la consultazione di un ragguardevole numero di pubblicazioni specializzate, è certo proporzionato al peso economico della scelta.

Le cose da chiedersi

E la casa? Intanto l'approccio è spesso confuso, nel senso che le questioni da porsi non sono nell'ordine giusto o non sono quelle giuste. Proviamo intanto a elencare in ordine le principali (dopo, naturalmente, che ci si è chiariti le idee sul budget e tenendo a mente la regola aurea che non può essere destinato al mutuo più del 30% del reddito netto disponibile):

- 1 la superficie minima, la suddivisione dello spazio interno e le stanze;
- 2 se si tratta di uno stabile nuovo o d'epoca;
- 3 la presenza (indispensabile o meno) di terrazzo, balconi, doppi servizi, ripostiglio, cantina, solaio, box, riscaldamento autonomo o centralizzato;
- 4 il quartiere;
- 5 la presenza (indispensabile o meno) di queste caratteristiche: luminosità, vicinanza a un supermercato, vicinanza ai mezzi pubblici, silenziosità.

Purtroppo è veramente molto difficile, anche procedendo passo per passo, trovare la casa che risponda a tutte le caratteristiche richieste. Eppure il mercato è ampio: basta muoversi con pazienza e costanza.

Peraltro è proprio il modo in cui il mercato si svolge a creare le maggiori difficoltà. Anzitutto perché l'eccessiva frammentazione delle agenzie rende difficile affidare la ricerca: anche quelle in rete fra loro (come Tecnocasa) non dispongono di una griglia di elementi davvero così completa. Poi perché elementi estrinseci (mezzi pubblici, supermercati) o intrinseci (come la silenziosità) non vengono mai presi in considerazione e vanno verificati di persona. E infine perché quando final-

mente salta fuori qualcosa che in linea di massima potrebbe andare bene c'è sempre qualcuno (agenzia o venditore diretto) che mette fretta, magari anche in buona fede, impedendo però così di valutare attentamente i vari aspetti.

Bisogna quindi muoversi molto per tempo e non lasciarsi mettere fretta, cercando di programmare bene i tempi: soprattutto perché spesso l'acquisto di una nuova casa coincide con la vendita di quella vecchia. I mezzi sono i soliti: agenzie nella zona in cui si intende abitare, annunci sui giornali specializzati (spesso fatti dalle stesse agenzie) e su Internet (fatti quasi sempre da professionisti dell'immobiliare). Per ora sono ancora poco diffuse le borse immobiliari (queste sono su Internet, www.bii.it e www.borsaimmobiliare.net) dove si può invece avere uno sguardo decisamente più ampio e obiettivo

MERCATO DIFFICILE

Occorre chiarirsi le idee senza farsi prendere dal clima che spesso si crea nelle trattative e spinge a decisioni incaute

I CANALI

Oltre alle agenzie, agli annunci sui giornali e sul Web altre opportunità si trovano sui siti delle Borse immobiliari

e, soprattutto, farsi un'idea realistica dei prezzi.

Molto più trasparenti di un tempo, le aste giudiziarie hanno perso però in convenienza, anche se si può riuscire a concludere qualche buon affare (dimenticandosi però le proprie esigenze di dettaglio): vale la pena di dare un'occhiata ai siti: <http://www3.abi.it/AsteImm>, www.portaleaste.it, www.astegiudiziarie.com, www.asteimmobiliare.it e al neonato www.asteimmobiliareitaliane.it.

In questo contesto, poter contare su una modulistica trasparente e a prova di contenzioso è determinante: la documentazione che viene firmata e scambiata costituisce uno dei cardini della compravendita. I rapporti con l'agenzia immobiliare non sono sempre facili ma anche il fai-da-te è molto difficile da gestire senza il supporto di qualcuno che, in qualche modo, svolga funzioni di terzo: anche per questo i moduli del Sole-24 Ore rivestono una particolare utilità.

Sa. Fo.

SCUOLA DI PALO ALTO

FABIO LATINO
Consulente in Comunicazione d'Impresa e Pubblicità Interattiva & Direct Marketing, Web Marketing

ENRICO BANCHI
Consulente Strategico in Immobilità e gestione di compravendite del consumatore Acquirente e Venditore

Il Metamarketing SECOND LIFE E OLTRE
Milano, 26 Novembre 2007

www.scuoladipaloalto.it
Tel. 02 35010666 - info@scuoladipaloalto.it

SCUOLA DI PALO ALTO

FEDERICA TUMARDI
Maggiorista e Membro del IV Reggimento Alpini Paracadutisti

GIULIANO BERGAMASCHI
Pubblicista, consulente, studioso di comunicazione e marketing internazionali

Leadership Militare e Leadership Manageriale
Milano, 4-5 Ottobre 2007

www.scuoladipaloalto.it
Tel. 02 35010666 - info@scuoladipaloalto.it