



*Associazione Nazionale Ingegneri, Architetti, Geometri*

# **VADEMECUM DELLA COMPRAVENDITA**

**Tutto ciò che deve sapere e fare  
chi vende e chi compra un immobile**

**A cura della Commissione Permanente di Studio ANIAG**  
Aggiornamento - Ottobre 2007

**Sede Nazionale – Via della Filiera 282 - 51100 PISTOIA - P.IVA n. 01469630477**



*Associazione Nazionale Ingegneri, Architetti, Geometri*

Indice degli argomenti:

	Premessa	pag. 3
A	Ciò che deve fare il venditore	pag. 4
A.1	Reperire la documentazione	pag. 4
A.1.1	Atto di provenienza e atto di mutuo	pag. 4
A.1.2	Documentazione catastale	pag. 4
A.1.3	Documentazione urbanistica	pag. 5
A.1.4	Contratto di locazione e regolamento condominio	pag. 5
A.2	Incarico ad un tecnico esperto (da parte venditore)	pag. 5
A.2.1	Verifica consistenza immobile	pag. 5
A.2.2	Verifica corrispondenza tra atti e stato di fatto	pag. 6
A.2.3	Sanatoria	pag. 6
A.2.4	Verifiche catastali	pag. 6
A.2.5	Verifiche diritti di prelazione	pag. 7
A.2.6	Valutazione dell'immobile	pag. 7
A.2.7	Studio di fattibilità interventi edilizi	pag. 7
A.2.8	Frazionamento del bene da vendere	pag. 7
B	Ciò che deve fare l'acquirente	pag. 8
B.1	Verifiche di gradimento	pag. 8
B.2	Verifiche sul condominio	pag. 8
B.3	Incarico ad un tecnico esperto (da parte acquirente)	pag. 8
B.3.1	Verifiche sul venditore	pag. 9
B.3.2	Verifiche degli strumenti urbanistici	pag. 9
B.3.3	Verifiche ipotecarie	pag. 9
B.3.4	Sopraluogo e confronto con i documenti	pag. 10
B.3.5	Altre verifiche tecnico-amministrative	pag. 11
B.3.6	La relazione tecnica	pag. 11
C	Valutazione spese accessorie	pag. 12
C.1	Diritti di mediazione	pag. 12
C.2	Spese notarili e di registrazione	pag. 12
C.3	Oneri fiscali	pag. 12
C.4	Spese tecniche	pag. 12
D	Il tecnico	pag. 12
D.1	Il tecnico di parte venditrice	pag. 13
D.2	Il tecnico di parte acquirente	pag. 13
E	Il ruolo delle agenzie immobiliari	pag. 14
E.1	Cosa fa l'agenzia	pag. 14
E.2	Consigli pratici per il venditore	pag. 14
E.3	Consigli pratici per l'acquirente	pag. 14
F	Il preliminare di compravendita	pag. 15
F.1	Consigli pratici per il venditore e l'acquirente	pag. 15
F.2	Consigli pratici per l'acquirente	pag. 15
F.3	Consigli pratici per il venditore	pag. 16
G	Il notaio	pag. 16
H	Banche ed istituti di credito	pag. 16
H.1	Mutuo	pag. 16
H.2	Prestito	pag. 17
I	Il costruttore	pag. 17
L	Il commercialista	pag. 17
M	L'avvocato	pag. 18
N	Imposte e tasse	pag. 18
N.1	Prima casa	pag. 18
N.2	Seconda casa	pag. 18
N.3	Differenza tra abitazione principale e non principale	pag. 20
N.4	Decadenza delle agevolazioni	pag. 21
N.5	Il credito di imposta	pag. 21
O	Casa "non di lusso"	pag. 22



*Associazione Nazionale Ingegneri, Architetti, Geometri*

### **PREMESSA:**

Il presente vademecum viene reso di Pubblico dominio dall'ANIAG che ne detiene i diritti e vuole essere di aiuto a tutti quelli che si avvicinano per la prima volta all'acquisto o la vendita di un immobile. Di semplice lettura e suddiviso in varie sezioni, affronta le problematiche che molto spesso il cittadino non conosce; questo perchè la materia è molto vasta e solo professionisti specializzati possono dare risposte semplici e concrete.

**L'ANIAG ha predisposto un forum** (all'indirizzo <http://pub.aniag.net/cgi-bin/yabb/YaBB.cgi>) per dare risposta alle domande che verranno poste in seguito alla lettura della nostra opera. Detto forum, non vuole essere un luogo dove offrire "consulenza", ma una piazza virtuale per confrontarsi e capire le varie realtà esistenti nel nostro paese. Spesso chi compra una casa, lo fa con i risparmi di una vita e con tanti sacrifici, ma purtroppo non si rende conto che prendere "fregature" è molto semplice perchè il settore immobiliare è molto complesso da un punto di vista legislativo e pieno di "insidie". Affidarsi a professionisti non qualificati addirittura firmare documenti che in qualche modo vincolano a una trattativa che non può avere risoluzione se non perdendo del denaro, è una cosa che può succedere spesso. Noi non vi vogliamo allarmare, vogliamo semplicemente cercare di dare suggerimenti e soluzioni per cercare di colmare le inesperienza di chi non è del settore. Questo "vademecum" è una traccia indicativa affinché si possa comprendere meglio le molteplici operazioni che devono essere effettuate quando si acquista o si vende un immobile; ma tenete comunque presente che, a parte la legislazione in materia, ci sono diversi usi e consuetudini locali nel nostro paese.

Il Presidente ANIAG

Geom. Claudio Tosi



## **A- CIO' CHE DEVE FARE IL VENDITORE**

Prima di decidere di vendere un immobile è buona norma da parte della proprietà espletare certe operazioni per conto proprio. La prima cosa da fare, indipendentemente dal fatto che si scelga o meno di avvalersi dell'operato di una agenzia immobiliare, è reperire tutta la documentazione occorrente per verificare la commerciabilità e la conformità ai sensi di legge. Tali verifiche, dovranno essere espletate da un tecnico qualificato (Geometra, Architetto, Ingegnere iscritto nel relativo albo professionale) che potrà inoltre provvedere ad effettuare una stima dell'immobile stesso ed eventualmente studiare proposte progettuali utili a trarre il massimo profitto dalla vendita.

### **A.1 – REPERIRE LA DOCUMENTAZIONE**

#### **A.1.1 - Atto di provenienza e atto di mutuo**

Spesso gli atti di proprietà vengono smarriti, prestati, consegnati a professionisti (calcolo ICI, denuncia redditi ecc ) e poi dimenticati. In caso di smarrimento, occorre recarsi dal notaio che a suo tempo seguì la compravendita (è obbligato a conservarne copia) o presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (Agenzia del Territorio competente per zona).

Da un primo esame (anche non professionale) dell'atto si possono ricavare alcune importanti informazioni preliminari:

-tipo di provenienza: compravendita, donazione, successione, asta, assegnazione da cooperativa etc..;

-consistenza dell'immobile: numero dei vani, superficie, pertinenze, servitù, vincoli, confini di proprietà;

-dati catastali: sono quelli che servono per il calcolo dell'ICI, per la denuncia dei redditi, per l'allacciamento delle utenze e, non per ultimo, per identificare un immobile;

-storia urbanistico-edilizia dell'immobile nel corso del tempo;

-eventuale ipoteca esistente sull'immobile al momento dell'acquisto;

-il prezzo pagato per l'acquisto, componente ausiliare per ricavare un probabile valore di mercato qualora l'atto sia stato rogato successivamente al D.Legge 233 del 4 Luglio 2006 convertito con modificazioni nella legge n.248 del 4 agosto 2006;

-vincoli sull'alienazione (vincoli storico artistici, aree P.E.E.P ecc.)

Se per l'acquisto e/o per la ristrutturazione dell'immobile è stato richiesto un mutuo a fronte di un finanziamento da parte di un Istituto di Credito o Finanziaria, è opportuno reperire la copia dell'atto, anche qualora il debito risultasse estinto.

#### **A.1.2 - Documentazione catastale**

La documentazione catastale dovrebbe essere sempre in primo piano tra i documenti di un immobile. Se l'immobile è di non recente acquisizione o i documenti non si trovano, occorre rivolgersi all'ufficio dell'Agenzia del Territorio competente per Provincia (catasto) e richiedere la "visura" (certificato catastale), la planimetria e l'eventuale elaborato planimetrico. Il proprietario ha il diritto di accedere alla documentazione giacente presso gli uffici.

Questi documenti occorrono in via preliminare per :

- 1) verificare se l'immobile ha avuto nel tempo interventi edilizi non regolarizzati;
- 2) accertare categoria, classe, consistenza, superficie catastale e rendita;
- 3) accertare i dati anagrafici dell'intestatario (o dei co-intestatari );
- 4) accertare la provenienza del bene;
- 5) eseguire una stima sommaria del valore e delle operazioni da compiere.



### **A.1.3 - Documentazione urbanistica – edilizia da reperire presso l'Ufficio di Edilizia Privata del Comune dove è ubicato l'immobile.**

- Concessione edilizia e tavole di progetto;
- Permesso a costruire e tavole di progetto;
- Denuncia Inizio Attività Edilizia e tavole di progetto;
- Certificato di abitabilità (se abitazioni) o di agibilità (se diverso da abitazione);
- Piano di recupero e tavole di progetto;
- Condono edilizio con tavole di progetto, versamento oblazione;
- Concessione a sanatoria e tavole di progetto;
- Estratto Piano Regolatore vigente;
- Estratto Piano Strutturale;
- Certificato di destinazione urbanistica (qualora la vendita riguardi terreni );
- Eventuali progetti depositati degli impianti solitamente dovuti per attività produttive che superano certi parametri di superficie o di potenza (Legge 10/91 e successive modifiche D.Lgs 192/2005);
- Certificati di conformità degli impianti (Legge 46/90) rilasciati da chi ha eseguito gli impianti;
- Attestato di certificazione energetica, per immobili edificati con permesso di costruire emesso in data successiva all'ottobre 2005.

### **A.1.4 - Contratti di locazione e regolamento di condominio**

E' indispensabile che la parte venditrice reperisca l'eventuale contratto di locazione dell'immobile oggetto di vendita e, qualora esista, il regolamento condominiale con le delibere assembleari per lavori da eseguire e le tabelle millesimali.

## **A.2 – INCARICARE UN TECNICO ESPERTO**

Il professionista incaricato si avvale di tutta la documentazione tecnica reperita dal suo cliente e la integra qualora fosse incompleta, carente o non aggiornata.

### **A.2.1 - Verifica della consistenza dell'immobile in vendita**

Nell'accertare la consistenza il tecnico deve verificare l'esatta composizione dell'immobile valutando e individuando nel reale, oltre ai vani utili, anche i locali accessori, le pertinenze, i resedi, cantine, box auto, posto auto, parti a comune.

L'accertamento della consistenza tende inoltre ad individuare l' esatta destinazione dei vari locali oggetto di compravendita. Capita sovente che il venditore, anche in buona fede, dica di vendere un immobile di "5 vani" (di cui, ad esempio, 1 camera doppia, 1 camera singola, un soggiorno una cucina e un bagno) perché lui conta 5 stanze con 5 porte e 5 finestre all'interno della unità immobiliare alla quale tende ad attribuire un valore "x" .Magari non sa che alcune delle stanze non hanno i requisiti di conformità al Regolamento Edilizio e Regolamento d'Igiene Comunale (altezza minima dei vani, superficie minima delle camere singole e doppie, rapporto aero-illuminante tra superfici dei pavimenti e delle finestre, presenza di antibagno ecc) . In tal caso non vende "5 stanze" ma, in ipotesi, potrebbero essere 1 camera singola, 2 ripostigli, una cucina e un bagno ridottissimo in quanto al suo interno dovrà essere ricavato un antibagno.



## **A.2.2 - Verifica della corrispondenza tra il progetto agli atti del Comune e lo stato di fatto**

Nel caso di immobili "datati", è frequente trovarsi nelle condizioni di mancata rispondenza tra i progetti depositati in comune e quanto in effetti realizzato. Lo stesso vale per interventi parziali di restauro, ristrutturazione edilizia, modifiche interne, aumenti di superficie e/o di volume, (verande esterne, terrazze coperte, corti soffittate ecc..) in quanto le procedure tecnico-amministrative del passato non colmavano le numerose "lacune edilizie". Dovrà essere esaminata anche la rispondenza delle parti comuni se non dell'intero fabbricato: in un certo periodo storico (anni 50-60 del secolo scorso) gli immobili, anche se pur rispondenti al progetto nella "forma" esteriore, venivano in effetti traslati rispetto al lotto (da pochi centimetri ad alcuni metri) alterando così i parametri di edificabilità dei suoli, le distanze, i confini, rendendo comunque l'intero immobile "abusivo" (o comunque "non conforme"). In caso di difformità, ove possibile, dovrà essere richiesta la sanatoria edilizia.

## **A.2.3 - Sanatoria delle difformità eventualmente riscontrate nelle indagini**

Il proprietario / venditore dovrà incaricare un tecnico specializzato di attivare tutte le procedure tecnico-amministrative atte a "sanare" (ove possibile) ogni difformità. In funzione degli strumenti urbanistici da adottare è possibile prevenire anche i tempi ed i costi necessari alla regolarizzazione dell'immobile. In merito ai tempi, occorre precisare che le procedure non sono mai valutabili in termini di "giorni" (possono trascorrere diversi mesi) e spesso alcune di queste richiedono preventivamente pareri da parte di enti preposti.

Ad esempio:

- per gli immobili notificati alla Soprintendenza ai Monumenti, occorre avere il rilascio del Nulla Osta da detto Ente prima di presentare la pratica in Comune
- in caso di risanamento igienico-sanitario, occorre ottenere il parere preventivo della ASL

Quanto ai costi, oltre agli oneri Amministrativi, urbanistici, bolli, copie ecc. occorre valutare le notevoli spese tecniche professionali. Spesso non è sufficiente una sola specializzazione ma devono essere coinvolte più figure professionali: oltre al progettista (generico) potrebbe occorrere:

- un architetto o un ingegnere che attesti l'idoneità statica dell'immobile, che verifichi l'isolamento acustico, isolamento termico per la Legge 10 e conseguentemente progetti l'impianto termico;
- un geologo che in presenza di ampliamenti attesti l'adeguata consistenza del terreno;
- un perito industriale che progetti gli impianti elettrici ecc.

QUANTO SOPRA HA UN COSTO (ANCHE IN TERMINI TEMPORALI) CHE INCIDE NON POCO SULLE ASPETTATIVE DI REALIZZO DEL VENDITORE E DI CUI OCCORRE TENER CONTO.

## **A.2.4 - Le verifiche catastali**

L'Agenzia del Territorio, organo del Ministero dell'Economia e delle Finanze, più comunemente denominato "catasto", ha il compito di accertare la consistenza dell'immobile ai soli fini impositivi fiscali. Ogni variazione della consistenza, dovuta a lavori edilizi eseguiti sull'immobile, implica un aumento o una diminuzione della rendita catastale; elemento essenziale per il pagamento delle tasse dovute. Per questo motivo le normative vigenti richiedono che vi sia "congruità" tra ciò che risulta agli atti del catasto e quelli del Comune competente e, in caso contrario, provvedere alla presentazione della relativa denuncia. E' necessario quindi accertare tale "congruità" sia con i progetti depositati presso il Comune che con lo stato di fatto. In difetto, bisognerà provvedere alla presentazione al catasto della nuova planimetria (con l'eventuale elaborato planimetrico che è lo schema di tutte le unità immobiliari del fabbricato e delle parti comuni) e all'aggiornamento della



mappa qualora gli interventi edilizi eseguiti riguardassero la "sagoma" dell'edificio (in alcuni casi potrebbe non essere nemmeno riportato il fabbricato in mappa). Queste operazioni sono indispensabili all'identificazione dell'immobile; identificazione che poi verrà trascritta nell'atto di compravendita.

### **A.2.5 - Verifica di eventuali diritti di prelazione nella vendita**

Prima di procedere alla vendita dell'immobile, bisogna accertarsi che non vi siano, da parte di soggetti o enti, diritti di prelazione. Qualora esistessero, dovrà essere inviata agli interessati comunicazione scritta dell'offerta, indicando il prezzo ed eventuali condizioni di acquisto ai sensi di legge. Qui di seguito elenchiamo alcuni soggetti che possono esercitare tale diritto:

- a) Lo Stato – Per immobili vincolati ai sensi delle leggi di tutela del patrimonio storico architettonico (si tratta di casi particolari di edifici di eccezionale pregio architettonico o valore storico);
- b) I confinanti dei terreni ad uso agricolo o gli affittuari degli stessi – Nel caso di coltivatori diretti iscritti regolarmente alla Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura, in regola con il pagamento dei contributi e che esercitano prevalentemente l'attività agricola;
- c) I conduttori di immobili ad uso artigianale e commerciale che esercitano una attività a diretto contatto con il pubblico;
- d) I conduttori di immobili ad uso civile abitazione qualora nel contratto di locazione è stata pattuita tale condizione;
- e) Tutti i condomini del fabbricato (caso abbastanza raro) qualora abbiano deciso di auto – vincolarsi contrattualmente (e per fare questo è necessario il consenso unanime) stipulando un regolamento di condominio che preveda il diritto di prelazione in caso di vendita.

In questi casi, è spesso consigliato di avvalersi anche di un legale al fine di non avere in futuro controversie. Infatti se viene omessa da parte del venditore agli interessati la comunicazione di vendita, questi potranno chiedere all'autorità giudiziaria l'annullamento dell'atto di acquisto.

### **A.2.6 -Valutazione dell'immobile: Determinare il più probabile valore di mercato**

La valutazione dell'immobile, così come lo studio dell'annuncio da pubblicare su internet o su riviste specializzate, può essere affidata indistintamente o al Tecnico incaricato o all'agente immobiliare professionale.

### **A.2.7 - Studio di fattibilità di interventi edilizi che potrebbero facilitare la vendita**

Spesso si verificano casi in cui l'immobile sia eccessivamente grande o abbia la disposizione interna dei vani non ottimizzata per eccessivo spreco di spazio. E' opportuno quindi farsi sempre consigliare da tecnico specializzato (consulta [www.aniag.it](http://www.aniag.it)) affinché trovi la giusta soluzione progettuale che potrebbe portare a una più facile e veloce conclusione della vendita; ma soprattutto ad un aumento del prezzo dello stesso (si pensi ad esempio ad un appartamento di 120 mq che potrebbe essere suddiviso in due unità abitative distinte).

### **A.2.8 – Frazionamento del bene da vendere**

Qualora si intenda cedere in vendita porzione del proprio immobile, il professionista espletterà tutte quelle operazioni tecniche e amministrative richieste dalle norme vigenti.

Se si tratta di un terreno, dovrà presentare all'Agenzia del Territorio competente (Catasto) il tipo di frazionamento per l'aggiornamento cartografico della mappa catastale; per un fabbricato dovrà



invece presentare sempre alla stessa Agenzia le nuove planimetrie catastali delle varie porzioni immobiliari che dovranno essere compravendute e l'elaborato planimetrico (schema di tutte le unità immobiliari del fabbricato e delle parti comuni). Per il frazionamento del fabbricato, è inoltre necessario presentare al Comune competente, nonché ai vari enti preposti qualora vi fossero vincoli, il progetto di ristrutturazione.

## **B- CIO' CHE DEVE FARE L'ACQUIRENTE**

Prima di intraprendere le trattative, è bene accertarsi che il proponente la vendita abbia reali intenzioni a proseguire nelle trattative, in quanto potrebbe solamente voler riscontrare l'effettivo valore di mercato dell'immobile.

### **B.1 - Verifiche di gradimento dell'immobile**

Premesso che gli immobili vengono trasferiti "nello stato di fatto e di diritto in cui si trovano", devono essere considerate, oltre alle caratteristiche intrinseche, anche quelle estrinseche del bene. In particolare :

- Esposizione (preferibile il sud rispetto al nord);
- Livello di piano (i piani alti sono in genere più luminosi);
- Dotazione di servizi e spese condominiali (portierato, ascensore, antenne centralizzate ecc);
- Stato di manutenzione dell'edificio (future spese condominiali straordinarie);
- Stato di manutenzione dell'immobile (spese occorrenti prima di occuparlo: stato di conservazione tinteggiature e intonaci, funzionalità infissi, regolarità impianti tecnologici, pavimenti);
- Presenza in adiacenza o in vicinanza di attività o insediamenti che possano arrecare disturbo alla quiete (bar notturni, centri sportivi, attività produttive rumorose, aeroporti, ferrovie) o che possano limitarne l'uso o l'accesso (mercati rionali, zone a traffico limitato ecc.)
- Presenza di servizi pubblici (uffici di quartiere, pubblica sicurezza, sociosanitari ecc.) servizi di collegamento urbani e interurbani (autobus, metropolitane, ferrovia ecc.)

### **B.2 - Verifiche sul condominio**

Nelle gestioni condominiali accade spesso che l'assemblea dei condomini deliberi lavori straordinari di una certa entità (rifacimento facciate, tetti, lastrici solari, ascensori, impianti riscaldamento ecc.) e che tali interventi vengano eseguiti (e pagati) nel medio/lungo periodo o comunque nelle gestioni condominiali successive. Le spese da sostenere fanno comunque capo a chi le ha deliberate ed ai condomini che all'epoca erano proprietari.

Occorre quindi accertarsi che il proprietario abbia regolarizzato ogni pendenza nei confronti del condominio. Per questo bisogna rivolgersi all'amministratore per le opportune verifiche e farsi rilasciare dal venditore e dall'amministratore una dichiarazione con la quale il venditore stesso si impegna ad accollarsi ogni onere relativo alle gestioni condominiali pregresse fino al giorno del rogito notarile. In alternativa, il costo da sostenere può essere compensato in fase di trattazione del prezzo dell'immobile.

### **B.3 – INCARICARE UN TECNICO ESPERTO**

Il professionista incaricato esamina tutta la documentazione fornita e la integra con le necessarie verifiche.



### B.3.1 - Verifiche sul venditore

- Occorre accertarsi che il venditore non sia protestato o fallito.

Questa condizione si può verificare in special modo se il soggetto, avendo una attività per conto proprio, ha contratto debiti con terzi.

La verifica deve essere espletata presso il registro delle imprese della Camera di Commercio Industria Artigianato Agricoltura competente per zona o presso un Notaio.

- In caso di sussistenza di protesti, è necessario sapere l'ammontare della somma per estinguere tutti i debiti prima del rogito notarile.

- In caso di fallimento, potrebbe esserci comunque l'opportunità di acquistare l'immobile ma facendo seguire da un legale tutte le operazioni necessarie.

E' comunque indispensabile sapere se si acquista da una società in quanto se dopo la vendita fallisce (entro un anno) si corre il rischio della "Revocatoria fallimentare", cioè la revoca dell'acquisto o l'acquisizione dell'immobile a favore dei creditori. In tal caso all'acquirente rimane solo la possibilità di inserirsi come creditore ordinario per la somma pagata nell'atto di compravendita. Per evitare la revocatoria, è indispensabile dimostrare di non avere avuto notizie di insolvenza da parte della società e che il prezzo pagato dell'immobile risulti corrispondente al reale valore di mercato.

- Occorre accertarsi che il proponente la vendita abbia pieno titolo ad operare. Potrebbero esserci comproprietari che al momento opportuno rifiutano la vendita. Accade a volte che i comproprietari non siano nemmeno informati della possibile vendita della propria quota di comproprietà, o che comunque non si trovino d'accordo su particolari condizioni di vendita.

### B.3.2 - Verifiche degli Strumenti Urbanistici

E' opportuno che il tecnico verifichi:

il Piano Regolatore per vedere come è classificata la zona in cui ricade l'immobile, al fine di sapere quali interventi edilizi sono consentiti o meno. La mappa del piano regolatore, potrebbe inoltre indicare l'intenzione del comune di realizzare nuove strade, parcheggi, o comunque opere pubbliche che potrebbero valorizzare o meno la zona interessata.

- il Piano Strutturale per vedere come è classificata la zona in cui ricade l'immobile e se il medesimo è inserito tra le emergenze e/o le permanenze ambientali.
- Il Regolamento Edilizio;
- Il Regolamento d'Igiene

### B.3.3 - Verifiche ipotecarie

Una delle verifiche più importanti da fare prima di firmare qualunque accordo anche temporaneo tra compratore e venditore, è quella relativa alla situazione ipotecaria.

Esistono tre forme di ipoteca nonché vincoli o servitù che possono gravare sull'immobile:

**a) - Ipoteca volontaria-** Viene di norma accesa per ottenere la disponibilità economica al fine di comprare o ristrutturare un immobile. L'Istituto di Credito (Banca o finanziaria) che eroga il prestito pretende come garanzia, a fronte della somma richiesta, l'immobile stesso.

E' luogo comune pensare che l'esistenza di un' ipoteca volontaria, possa limitare la vendita di un fabbricato. Ciò è da ritenersi errato. Il compratore potrebbe benissimo decidere di accollarsi il mutuo, qualora lo stesso risulti erogato a condizioni e/o tassi di interesse ritenuti vantaggiosi rispetto a quelli al momento praticati sul mercato. La suddetta possibilità deve essere comunque accettata dall'Istituto che aveva concesso il finanziamento previa verifica della capacità reddituale (di rimborso rate) dell'accollatario. L'importo residuo del mutuo dovrà essere quindi considerato



come quota parte del pagamento del prezzo pattuito. Si potrebbero poi verificare casi in cui, nonostante il venditore abbia già estinto il debito con l'Istituto di Credito, risulti ancora accesa presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (Agenzia del Territorio) l'ipoteca. In tale situazione, occorre accertarsi, prima dell'acquisto, che il proprietario sostenga gli oneri necessari alla cancellazione dando ampio mandato al notaio di espletare le formalità richieste prima della vendita dell'immobile.

A partire dal 2 Giugno 2007, secondo le vigenti disposizioni di legge e le direttive dell'Agenzia del Territorio, la cancellazione dell'ipoteca avviene d'ufficio con comunicazione da parte dell'Istituto di Credito dell'estinzione del finanziamento, alla competente Conservatoria dei Registri Immobiliari e senza alcun onere per il debitore.

**b) - Ipoteca Giudiziale** – E' un'ipoteca che viene accesa a fronte di un decreto giudiziale per un debito contratto dal venditore dell'immobile. In questo caso occorre verificare chi sono i creditori e accertarsi, con l'eventuale ausilio di un avvocato, che il venditore stesso adempia agli obblighi dovuti estinguendo il debito. Con sentenza del tribunale, l'ipoteca potrà poi essere estinta con richiesta di cancellazione presentata alla Conservatoria dei Registri Immobiliari (Agenzia del Territorio).

**c) - Ipoteca Legale** – Di solito tale ipoteca viene costituita a garanzia degli obblighi che la parte acquirente si assume nei confronti della parte venditrice. Si pensi ad esempio al caso in cui si convenga che il compratore non paghi l'intero prezzo pattuito al venditore contestualmente all'atto di vendita.

**d) - Vincoli o servitù** – Potrebbero essere costituite a favore o contro la proprietà, particolari diritti di servitù che a volte non sono riportate nemmeno nell'atto di provenienza dell'immobile oggetto di vendita. E' pertanto necessario che il tecnico esegua scrupolosamente queste verifiche.

Si ricordi che, se tra l'ultima visura ipotecaria ed il rogito decorre molto tempo, è bene effettuare una nuova visura nell'imminenza della stipulazione del contratto definitivo, per verificare che la situazione non sia cambiata dopo il controllo precedente.

#### **B.3.4 - Sopralluogo e verifica della documentazione prodotta dalla parte venditrice e dal suo tecnico**

Reperiti tutti i documenti prodotti dalla parte venditrice e dal suo tecnico, dovrà essere effettuato il sopralluogo all'immobile con la parte acquirente per verificare:

- 1) La consistenza della proprietà che si intende compravendere;
- 2) La situazione catastale;
- 3) La conformità Urbanistica;
- 4) La presenza o meno del certificato di abitabilità o agibilità.

La conformità urbanistica, è un elemento essenziale, anzi fondamentale per la stipula di qualsiasi atto di compravendita. Infatti, la legge del 28 Febbraio 1985 n°47, e successive modifiche, rende nulli tutti i contratti stipulati successivamente a tale data, qualora la mancata corrispondenza dell'immobile ai disegni relativi alla Licenza, Concessione Edilizia, Permesso di costruire, Denuncia di Inizio Attività, presentati al Comune competente dopo il 1 Settembre 1967 sia tale da renderlo non commerciabile. Detti atti amministrativi, che hanno formato oggetto di lavori edilizi a partire dal 1 Settembre 1967, devono essere obbligatoriamente riportati, quale "storia urbanistica", nell'atto di compravendita.

Occorre comunque tenere presente che:

a)- Le opere eseguite su fabbricati esistenti o nuove costruzioni realizzate dal 17 Agosto 1942 al 1 Settembre 1967 senza Licenza Edilizia o in difformità della stessa, anche se commerciabili ai sensi della legge del 28 Febbraio 1985 n° 47 e successive modifiche, possono essere soggetti a demolizione in quanto ritenuti comunque abusivi; ovvero acquisiti dal Comune in proprietà.



b)- I fabbricati condonati, per i quali è già stata rilasciata anche concessione a sanatoria, possono essere comunque oggetto di "contenzioso" con la proprietà confinante. Si sono verificati dei casi in cui il proprietario ha dovuto demolire l'intero immobile poiché non rispettava la distanza dal confine prescritta dalle norme.

Quanto sopra può accadere poiché tutte le Concessioni, incluse quelle a sanatoria, vengono rilasciate dal Comune facendo salvi i diritti di terzi.

Questi due punti importanti, non sono mai da sottovalutare. Quando si compra un immobile si parla sempre di centinaia di migliaia di euro e trovarsi di fronte a problematiche di questo tipo, certamente non è un rischio da poco.

c)- Devono essere ben valutate le eventuali spese di ristrutturazione che la parte acquirente andrà a sostenere per adeguarlo alle proprie esigenze. Spesso le suddette spese incidono notevolmente sul costo totale dell'operazione immobiliare.

### **B.3.5- Altre verifiche tecnico amministrative**

E' opportuno che il tecnico verifichi se sono stati effettuati tutti gli adempimenti amministrativi relativi all'immobile se è stato oggetto di interventi edilizi.

In particolare per quanto riguarda:

- **Sicurezza cantieri:** Tutti i fabbricati costruiti dopo l'entrata in vigore del Decreto Legislativo 494/96 devono essere corredati del "fascicolo del fabbricato". Se l'immobile fa parte di un condominio è sufficiente controllare che esiste depositata presso l'amministratore tale documentazione.

- **Normativa sismica:** Ai fini della sicurezza strutturale i fabbricati devono essere provvisti di deposito all'Ufficio Regionale per la Tutela dell'Acqua e del Territorio competente D.P.R. 380/01 (L.64/74 e L.1086/71) corredato da relazione tecnica, calcoli e particolari esecutivi nel rispetto del D.M. 14/09/05 o del D.M. 16/01/96

- **Sicurezza impianti:** Tutti i fabbricati costruiti dopo l'entrata in vigore della L. 46/90 devono essere corredati delle certificazioni di conformità degli impianti. Anche qui, in caso di immobile in condominio, è sufficiente verificare il deposito presso l'amministratore per le parti condominiali, mentre per gli impianti interni tale documentazione deve essere fornita dal venditore-proprietario.

- **Barriere architettoniche:** I fabbricati costruiti dopo l'entrata in vigore della L. 13/89 (norme per favorire il superamento delle barriere architettoniche ai disabili) devono essere corredati della certificazione del grado di accessibilità, visitabilità, adattabilità del fabbricato.

- **Isolamento dei fabbricati e impianto termico L.10/91e D.Lgs 192/05**

- **Requisiti acustici passivi degli edifici D.P.C.M. 05/12/1997**

- **Smaltimento acque meteoriche norma 13 del D.P.C.M.05/11/1999**

- Altri aspetti interessanti di cui essere a conoscenza in quanto potrebbero avere una notevole rilevanza sul valore stesso dell'immobile sono le verifiche di compatibilità con le norme vigenti in materia di inquinamento fisico, chimico, biologico (rumore, presenza di amianto, vicinanza ad elettrodotti, antenne ripetitori ecc)

### **B.3.6- Fornire al notaio la relazione tecnica di compravendita che certifica la conformità dell'immobile.**

Verificati tutti i documenti prodotti dalla parte venditrice e dal suo tecnico di fiducia, il tecnico di parte acquirente dovrà redigere la "relazione tecnica". Detta relazione, dovrà contenere la "certificazione di conformità urbanistica" (intesa come "storia amministrativa dell'immobile" dove saranno riportati gli estremi di tutti gli atti amministrativi che hanno formato oggetto di interventi edilizi sullo stesso) i soggetti interessati, la descrizione dell'immobile con gli identificativi catastali e tutte le altre informazioni utili che saranno inserite nell'atto.



## **C- VALUTAZIONE DELLE SPESE ACCESSORIE**

Per l'acquisto di un immobile occorre considerare che al prezzo stabilito con il venditore si aggiungeranno una serie di spese accessorie quali:

### **C.1- Diritti di mediazione**

Se la procedura avviene tramite una intermediazione (agenzia immobiliare o mediatore), le parti devono corrispondere al soggetto intermediario il compenso secondo quanto concordato o comunque secondo gli usi comuni (usualmente compreso tra il 2% e il 3% del prezzo finale di vendita per ciascuna delle due parti da corrispondere al momento del compromesso o dell'atto di compravendita)

### **C.2 - Spese notarili e di registrazione**

Competono unicamente all'acquirente. Il notaio di solito è scelto dall'acquirente ed è lui che deve provvedere al suo compenso. Al notaio vanno corrisposte (in genere in sede di stipula dell'atto) tutte le spese che lui deve sostenere per la registrazione, la trascrizione ed altri adempimenti relativi all'atto presso i competenti uffici, nonché le spese sostenute per l'istruttoria dell'atto stesso (visure ipotecarie, catastali ecc.).

### **C.3 - Oneri fiscali**

Sono sempre da tenere in considerazione le imposte e le tasse dovute per l'acquisto di immobili. Queste possono variare a seconda della tipologia dell'immobile stesso e delle condizioni soggettive dell'acquirente o del venditore (impresa o privato).

### **C.4 - Spese tecniche**

Dipendono molto dalla tipologia dell'atto e dalla prestazione richiesta, pertanto vi invitiamo sempre a chiedere un preventivo preliminare di spesa.

## **D- IL TECNICO**

Per quanto sopra detto, la figura del tecnico (Geometra Architetto o Ingegnere) abilitato all'esercizio della professione, è determinante e indispensabile in una transazione immobiliare. Vi consigliamo pertanto, compratori o venditori, di non firmare mai nessun documento senza la supervisione dello stesso. E' da sapere inoltre che il professionista, nell'espletamento del suo mandato, si assume ogni rischio civile e penale e deve obbligatoriamente avere una copertura assicurativa per tutelare il proprio cliente da eventuali errori o danni, che potrebbero essere commessi nello svolgimento dell'attività.

Certamente conoscerete vari tecnici, vi consigliamo di scegliere quello che tratta la materia compravendita quotidianamente; questo perchè ciascuno può avere specifiche specializzazioni come accade ad esempio per gli avvocati (civilisti, penalisti etc..).

L' A.N.I.A.G. Associazione Nazionale Ingegneri Architetti e Geometri ([www.aniag.it](http://www.aniag.it)) ha al proprio interno i migliori professionisti esperti in immobili che operano sul territorio italiano.

E' la prima associazione in Italia che ha "classificato" i propri iscritti secondo le specializzazioni degli stessi per rispondere a tutte le esigenze e i problemi relativi agli immobili, anche se non strettamente legati alla compravendita



## **D.1- Il Tecnico della parte venditrice: figura indispensabile per la buon riuscita dell'affare**

Capita spessissimo che la proprietà, anziché effettuare le verifiche sopra descritte, affidando l'incarico a un tecnico qualificato, si rechi direttamente all'Agenzia Immobiliare o voglia comunque cercare di vendere l'immobile per conto proprio. Questo comportamento, anche se di uso comune, non giova minimamente alle parti che ne sono coinvolte in quanto:

- 1) Capita che la proprietà non è a conoscenza di eventuali prelezioni sulla vendita dell'immobile e pertanto rischia solo di perdere tempo, o ancor peggio di dover intraprendere una causa legale con chi ne aveva diritto;
- 2) Spesso la parte venditrice non è a conoscenza di quanto detiene in proprietà, specialmente quando si tratta di pertinenze dell'immobile (corti, parti a comune etc.) e di eventuali diritti gravanti sullo stesso (es. diritto di passo sul terreno a favore di altre persone). Ci sono poi casi che possono verificarsi in cui il venditore per vecchi accordi con il vicinato utilizza di fatto anche porzione di immobile che non è di suo diritto e come tale non può essere ceduta in vendita ( es. rete di recinzione spostata rispetto al reale limite della proprietà);
- 3) E' consuetudine pensare che l'abusivismo edilizio riguardi solo gli immobili per i quali non è stata richiesta al Comune competente la relativa Licenza/ Concessione/ Permesso di costruire. Tutto ciò è errato. Come già descritto nel paragrafo precedente, anche lo spostamento di una finestra esterna al fabbricato o di una porta interna allo stesso, ne possono pregiudicare la conformità urbanistica, e quindi la commerciabilità. E' responsabilità del tecnico che redige la relazione al notaio asseverare che non vi siano vizi tali da comportare in futuro la nullità dell'atto ai sensi di legge.

Il venditore quindi, non effettuando gli opportuni controlli, pensa magari di risparmiare il costo dell'operato del tecnico, ma in realtà non è cosciente che potrebbe invece avere un danno in denaro non indifferente.

Al fine di chiarire meglio quanto asserito, vi facciamo un esempio pratico:

Tizio vuol vendere il proprio appartamento di 110 mq al prezzo di 250.000 euro. Si reca all'Agenzia Immobiliare senza affidarsi a nessun professionista e, dopo sei mesi e 20 visite all'immobile, riesce a trovare un acquirente. L'acquirente, avvalendosi di un tecnico specializzato, rileva che è necessario eseguire una sanatoria edilizia perchè vi sono difformità rispetto al progetto allegato agli atti depositati al Comune. Tizio a questo punto si ritrova ad affrontare una spesa non prevista e, rischiando anche di fare "saltare l'affare" cerca in ogni modo di ricontrattare il prezzo dell'immobile. Inoltre per ottenere la Concessione a Sanatoria, da parte del Comune, devono passare mesi. Durante le operazioni, il tecnico che Tizio ha dovuto necessariamente incaricare per l'espletamento della pratica, rileva che l'appartamento in vendita poteva essere tranquillamente suddiviso in due unità abitative, e che avrebbe potuto ricavare almeno 30.000 euro in più di quanto invece aveva pattuito ed in tempi assai più brevi.

## **D.2- Il Tecnico della parte acquirente**

E' bene incaricare un tecnico specializzato quando trovate un immobile di vostro gradimento. Chiedete consiglio a lui per ogni cosa che vi viene proposta e non abbiate paura a metterlo a conoscenza anche della vostra situazione economica. A volte si possono trovare soluzioni anche ai casi più complicati. Chiedete consigli anche sugli interventi edilizi che possono essere realizzati sull'immobile, potranno sempre servirvi in futuro.



## **E- IL RUOLO DELLE AGENZIE IMMOBILIARI**

Le parti interessate alla compravendita diffidino di mediatori improvvisati, affidandosi, al contrario, esclusivamente ad Agenzie Immobiliari che abbiano esperienza e competenza professionale. Le Agenzie Immobiliari, giova ricordarlo, non sono tenute per legge a procedere ai minimi accertamenti su quanto viene posto in vendita (ad esempio la presenza di ipoteche gravanti sull'immobile). E' bene quindi fin da subito affidarsi alla professionalità di un tecnico specializzato (geometra, architetto, ingegnere).

### **E.1- Cosa fa l'Agenzia Immobiliare**

L'Agenzia Immobiliare solitamente chiede al venditore un "mandato" scritto (talvolta può essere "in esclusiva") con scadenza variabile (da 3 a 6 mesi) tacitamente rinnovabile per promuovere la vendita dell'immobile. In particolare:

- a)- Operano a loro spese con i loro archivi clienti, mezzi pubblicitari (stampa di settore o quotidiani locali);
- b)- Fanno visionare l'immobile ai potenziali acquirenti interessati, previo appuntamento (se l'immobile è occupato dal venditore o da un inquilino), o direttamente, se l'immobile è vuoto ed il venditore gli ha consegnato le chiavi.
- c)- Provvedono a fornire una serie di servizi accessori ai loro clienti (sia venditori che acquirenti) come valutazione di massima degli immobili (non una "stima" professionale), indicazione di Istituti di Credito o Banche convenzionate ed a volte possono indicare anche notai o tecnici di loro conoscenza.

Il compenso all'Agenzia Immobiliare spetta per legge al momento del compromesso (o preliminare di vendita), o dell'atto di compravendita.

### **E.2- CONSIGLI PRATICI AL VENDITORE**

- Non dare incarico contemporaneamente a diverse Agenzie al fine di evitare che un compratore si ritrovi a visitare il vostro immobile più volte riscontrando magari anche prezzi diversi;
- Prestare molta attenzione a ciò che firmate e le condizioni che vi vengono poste al momento del conferimento dell'incarico a vendere. Alcune agenzie, possono comunque richiedervi, anche se non riescono a trovare l'acquirente, le spese sostenute per l'espletamento del mandato;
- Scegliere accuratamente un'Agenzia Immobiliare professionalmente affidabile alla quale assegnare l'incarico in esclusiva per almeno tre mesi;
- Controllare che l'annuncio che verrà pubblicizzato, corrisponda esattamente a ciò che intendete vendere.

### **E.3- CONSIGLI PRATICI ALL'ACQUIRENTE**

Quando leggete un annuncio immobiliare che può interessarvi, prima di effettuare la visita all'immobile contattate l'Agenzia per chiedere più informazioni possibili.

Se al momento della visita vi venisse chiesto di firmare un documento attestante il giorno e l'ora in cui il mediatore vi ha accompagnato, controllate sempre che non vi siano clausole che vi vincolano a pagare oneri di alcun tipo. Tale documento serve per garantire all'agenzia il riconoscimento della mediazione, nel caso in cui il compratore e il venditore non volessero pagare la prestazione professionale dovuta e concludere quindi la trattativa privatamente.

E' ormai diventata prassi comune delle Agenzie Immobiliari, fare firmare al soggetto interessato all'acquisto una "proposta irrevocabile" per "fermare" l'immobile e quindi essere sicuri che durante i tempi tecnici necessari per l'eventuale richiesta di mutuo, le ricerche del tecnico specializzato,



etc, lo stesso non venga venduto. Occorre controllare che tale documento (solitamente messo a punto dalle Camere di Commercio per garantire le tre parti interessate: acquirente, venditore, agenzia immobiliare) riporti la garanzia della parte promettente la vendita concernente la perfetta rispondenza di quanto si intende trasferire alle norme edilizie, urbanistiche, sanitarie, etc., nonché la dichiarazione dello stesso circa l' esistenza di eventuali ipoteche, gravami, censi, livelli, etc.. La proposta d'acquisto deve riportare, in aggiunta al prezzo proposto, l'importo da corrispondere al momento del compromesso ( o preliminare di compravendita), nonché le altre modalità e tempi di pagamento e diventa efficace con la firma del proprietario per accettazione. Qualora la parte promettente l'acquisto intenda finanziare lo stesso con un mutuo ipotecario, si consiglia di integrare il documento con la seguente dicitura: "la validità di questo atto è condizionato al rilascio di un mutuo da parte della banca di fiducia della parte proponente l'acquisto". E' necessario inoltre indicare la data del compromesso avendo cura di fissare la stessa nei tempi utili per dare incarico ad un tecnico specializzato nella compravendita ( consulta [www.aniag.it](http://www.aniag.it) ) che controllerà la regolarità dell'immobile e redigerà la relazione tecnica per il notaio.

## **F- IL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA (COMPROMESSO)**

**(Richiamo: Art 1385 Codice Civile sulla Caparra Confirmatoria ):**

[I]. Se al momento della conclusione del contratto una parte dà all'altra, a titolo di caparra, una somma di danaro o una quantità di altre cose fungibili, la caparra, in caso di adempimento, deve essere restituita o imputata alla prestazione dovuta [1194].

[II]. Se la parte che ha dato la caparra è inadempiente, l'altra può recedere dal contratto, ritenendo la caparra; se inadempiente è invece la parte che l'ha ricevuta, l'altra può recedere dal contratto ed esigere il doppio della caparra [1386; 164 trans.].

[III]. Se però la parte che non è inadempiente preferisce domandare l'esecuzione o la risoluzione [1453 ss.] del contratto, il risarcimento del danno è regolato dalle norme generali [1223 ss.; 164 trans.].

Di seguito, alcuni consigli e considerazioni in merito all'atto preliminare di compravendita che porterà a quello definitivo (rogito notarile o contratto di compravendita ) e che sancirà l'alienazione del bene.

### **F.1- Per il venditore e l'acquirente**

Dopo tutte le operazioni fatte e descritte precedentemente, è opportuno redigere l'ATTO PRELIMINARE (compromesso) che dovrà contenere tutte le condizioni preparatorie per giungere all'atto definitivo di trasferimento. Deve inoltre riportare tutte le clausole convenute durante la trattativa (adempimenti ipocatastali ed urbanistici, eventuali previsioni di cancellazioni ipotecarie, caparra e pagamento del prezzo, termini, ecc). Occorre rivolgersi a un tecnico specializzato nel settore immobiliare (consulta [www.aniag.it](http://www.aniag.it) ) che imposti tutta l'operazione tenendo conto di limitare al massimo l'insorgere di controversie e evitando così situazioni onerose sia i ordine di tempo che di denaro.

### **F.2- Per l'acquirente**

Si fa presente che è obbligatorio registrare il compromesso (presso l'Agenzia delle Entrate ex Ufficio del Registro) e, secondo i casi, potrebbe essere opportuno anche trascriverlo per aver il 1° titolo ad acquistare; al fine di evitare che intervenga nel frattempo qualche fatto imprevisto ostativo a redigere l'atto definitivo (doppia promessa di vendita – vale la prima trascritta – azione fallimentare ecc). Per la trascrizione occorre l'autentica delle firme dal notaio.



Altra particolarità importante è quella di farsi rilasciare fidejussione quando si acquisti da Società o Impresa di costruzione, specialmente quando trattasi di acquisto sul progetto, giacché disposizioni di legge ne sanciscono l'obbligo.

### **F.3 - Per il venditore**

- Non concedere il possesso e/o consenso ad eseguire lavori prima dell'atto definitivo per evitare:
- La responsabilità su eventuali lavori edilizi eseguiti anche se inerenti a migliorie all'immobile,
- Mancato rispetto del termine pattuito per l'atto definitivo di compravendita o il pagamento dell'intero prezzo dovuto da parte dell'acquirente che già utilizza l'immobile.

## **G- IL NOTAIO**

E' il professionista che, quale pubblico ufficiale, redige l'atto di vendita dopo avere preso visione delle visure ipotecarie, catastali e della relazione tecnica fornita (dal Geometra, Architetto, o Ingegnere iscritto all'albo). Egli provvede al pagamento degli oneri amministrativi, al versamento delle imposte, alla registrazione dell'atto presso i pubblici uffici di seguito elencati:

- a) Agenzia delle Entrate
- b) Agenzia del Territorio (Catasto e Conservatoria dei Registri Immobiliari)

E' incaricato, e quindi pagato, dall'acquirente.

## **H- BANCHE E ISTITUTI DI CREDITO**

Spesso si ricorre a una banca o a una finanziaria per la compravendita immobiliare.

In particolare:

- la parte venditrice vi ricorre per avere la liquidità necessaria ad espletare tutte le pratiche descritte nei precedenti paragrafi soprattutto in caso si debba richiedere una "sanatoria edilizia";
- la parte acquirente per reperire la liquidità necessaria all'acquisto dell'immobile e/o per poterlo ristrutturare.

### **H.1- MUTUO**

Per questa tipologia di finanziamenti (di solito a lungo termine), la Banca o la Finanziaria pongono come condizione l'accensione di una ipoteca sull'immobile stesso a garanzia della somma prestata. Detta ipoteca (volontaria), viene iscritta dal notaio presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari competente (Agenzia del Territorio) a seguito della stipula dell'atto di MUTUO che prevede tutte le modalità e le condizioni di rimborso. L'ipoteca, di norma, viene iscritta per l'importo doppio del finanziamento concesso. L' Istituto di Credito / Finanziaria, prima della sottoscrizione dell'atto, verifica che il richiedente abbia i requisiti necessari al pagamento delle rate dovute, che il valore dell'immobile riesca a coprire la somma finanziata e che lo stesso sia commerciabile ai sensi di legge.

Per l'accertamento del valore dell'immobile e della commerciabilità dello stesso, solitamente, la Banca/ Finanziaria da incarico a un tecnico di fiducia il cui costo ricade sempre sul richiedente il Mutuo stesso (alcune Banche/ Finanziarie accettano perizie e accertamenti fatti dal tecnico dell'acquirente). L'Istituto di Credito/ Finanziaria, raccolti tutti gli elementi necessari (dati del richiedente, denuncia dei redditi, valore, relazione tecnica sull'immobile e relazione notarile preliminare), delibera la possibilità di erogare o meno il finanziamento richiesto.

E' indispensabile sapere che se l'immobile dove dovrà essere accesa l'ipoteca a garanzia proviene da atto di Donazione, gli Istituti di Credito/ Finanziarie non erogano mutui se detta Donazione è



avvenuta prima di 20 anni; salvo i casi in cui il donante firmi congiuntamente al proprietario o siano trascorsi più di 10 anni dal decesso del medesimo. Occorre tener presente che, nella normalità dei casi, l'erogazione del mutuo concesso non avviene prima che il notaio abbia provveduto all'iscrizione dell'ipoteca presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari (Agenzia del Territorio). Solitamente dopo circa 20 giorni.

L'atto di compravendita e quello di mutuo, vengono stipulati l'uno di seguito all'altro ed il pagamento della somma stabilita al venditore viene garantito dalla consegna, da parte dell'acquirente, del mandato irrevocabile all'incasso.

## **H.2- PRESTITO**

In alcuni casi la Banca/ Finanziaria (per importi più modesti e tempi di rimborso più corti) possono non richiedere la garanzia ipotecaria, in tal caso, l'Ente erogatore ritiene sufficienti le sole garanzie personali (capacità di reddito e proprietà).

## **I- IL COSTRUTTORE**

Il costruttore garantisce l'immobile realizzato per 10 anni da rovina o difetti che impediscono in qualunque modo l'utilizzo dello stesso. Garantisce altresì, sempre per 10 anni, il prezzo pagato per la compravendita al fine di tutelare l'acquirente da un eventuale fallimento della propria azienda. Al fine di rendere effettiva tale garanzia, per i fabbricati costruiti con Permesso di costruire emanato dopo il 20 luglio 2005, questo dovrà consegnare all'acquirente apposita polizza fideiussoria o assicurativa in sede di stipula dell'atto di vendita. Questa nuova norma è di recente emanazione. Il fallimento della ditta costruttrice ha sempre portato un pò di timore nell'acquisto di un immobile, in quanto tutti gli atti di compravendita stipulati fino ad un anno prima dalla dichiarazione di fallimento, possono essere revocati dall'autorità giudiziaria.

## **L- IL COMMERCIALISTA**

Nei casi sotto elencati, è opportuno consultarsi con il proprio commercialista onde evitare percorsi (fiscali, amministrativi, societari ecc) non idonei, o peggio errati, prima dell'acquisto o della vendita di un bene immobile:

- Una o entrambe le parti (venditore e / o acquirente) siano soggetti a IVA (imprese, artigiani, commercianti ecc.);
- Una o entrambe le parti siano proprietari di più unità immobiliari, anche in città diverse o che siano comproprietari in altre realtà immobiliari ;
- Si proceda ad un acquisto ad un'asta fallimentare o a seguito di dismissione di immobili pubblici o si pervenga alla proprietà per donazione;
- Nella ipotesi di trasferimento dell'abitazione acquistata con le agevolazioni per la prima casa, e di riacquisto entro un anno, in quanto è possibile beneficiare di un credito d'imposta;
- Costituzione di beni immobili in fondo patrimoniale (art. 167 c.c.);
- Acquisto di fabbricati di civile abitazione da impresa che li abbia completamente ristrutturati al fine di verificare la sussistenza di eventuali agevolazioni fiscali;
- Cessione di fabbricati posseduti da meno di cinque anni e di aree edificabili.



## M- L'AVVOCATO

La figura dell'avvocato, può essere necessaria:

- Visto l'importanza delle operazioni immobiliari;
- Dato che non è facile selezionare al meglio i consulenti che dovrebbero tutelare gli interessi delle parti ;
- Considerato che una trattativa di compravendita può protrarsi anche per anni e non è difficile trovarsi in situazioni conflittuali e si debba ricorrere a una consulenza legale, se non addirittura davanti al Giudice.

La figura dell'avvocato può essere inoltre necessaria anche nei casi in cui vi siano ipoteche giudiziali sull'immobile, in quanto solo un esperto legale può curare gli atti necessari presso il tribunale competente e può aiutare a risolvere questioni abbastanza delicate.

## N- ESEMPIO DI TASSE E IMPOSTE DA PAGARE SULLA CASA

Ai fini della corretta identificazione delle imposte da pagare è necessario distinguere due diverse ipotesi di acquisto:

**N.1** - L'acquisto dell'abitazione principale che è soggetto ad un regime fiscale di favore che prevede l'applicazione dell'imposta di registro, o alternativamente dell'IVA, con aliquota ridotta e delle imposte ipotecaria e catastale in misura fissa.

**N.2-** L'acquisto di una casa di abitazione cosiddetta "seconda casa" è soggetto all'imposta di registro e all'IVA in misura ordinaria.

### **ATTENZIONE!**

- Entrambe le tipologie di acquisto si differenziano a seconda che il venditore sia un privato o un soggetto Iva.

- Ricordiamo che dal 1° Gennaio 2002 chi vende un immobile non dovrà più corrispondere l'Invim, per cui le **imposte** a carico del venditore nella compravendita di un bene immobile, **sono inesistenti**. Tuttavia ai fini Irpef è necessario tener presente che costituiscono reddito e quindi sono soggette ad imposizione le plusvalenze realizzate mediante cessione a titolo oneroso di beni immobili acquistati da non più di cinque anni.



### IMPOSTE E TASSE

TIPOLOGIA	A CARICO DELL'ACQUIRENTE			
	IMPOSTA REGISTRO	IMPOSTA CATASTALE	IMPOSTA IPOTECARIA	IVA
<b>ABITAZIONE PRINCIPALE (1° CASA)</b>				
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) da privato	3%	€ 168,00	€ 168,00	0
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) da un'impresa che l'ha costruita o assegnazione da cooperativa edilizia (entro 4 anni dall'ultimazione dei lavori)	€ 168,00	€ 168,00	€ 168,00	4%
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) dall'impresa che ha effettuato i lavori di ristrutturazione o di restauro (lettere C - D - E dell'articolo 31, legge 475/1978) entro 4 anni dall'ultimazione dei lavori; ovvero anche successivamente nel caso in cui entro tale termine siano stati locati per un periodo non inferiore a 4 anni in attuazione di programmi di Edilizia Convenzionata	€ 168,00	€ 168,00	€ 168,00	4%
Acquisto di abitazione principale (non di lusso) da un'impresa diversa dalle precedenti	3%	€ 168,00	€ 168,00	0



TIPOLOGIA	A CARICO DELL'ACQUIRENTE			
	IMPOSTA REGISTRO	IMPOSTA CATASTALE	IMPOSTA IPOTECARIA	IVA
<b>ABITAZIONE NON PRINCIPALE 2° CASA</b>				
Acquisto di abitazione (non principale, ma non di lusso) dal costruttore o assegnazione da cooperativa edilizia entro 4 anni dall'ultimazione dei lavori	€ 168,00	€ 168,00	€ 168,00	10%
Acquisto di abitazione (non principale, anche di lusso) dall'impresa che ha effettuato i lavori di ristrutturazione o di restauro (lettere C - D - E dell'articolo 31, legge 475/1978) entro 4 anni dall'ultimazione dei lavori	€ 168,00	€ 168,00	€ 168,00	10%
Acquisto di abitazione non principale (non di lusso) da un'impresa che ha come scopo principale la rivendita di immobili	7%	1%	2%	0
Acquisto di abitazione non principale (anche di lusso) da un'impresa diversa dalle precedenti	7%	1%	2%	0
Acquisto di abitazione non principale (anche di lusso) da un privato	7%	1%	2%	0

### N.3- DIFFERENZA TRA ABITAZIONE PRINCIPALE (1° CASA) E NON PRINCIPALE (2° CASA)

Per beneficiare dell'agevolazione "prima casa", devono ricorrere le seguenti condizioni:

- 1) L'immobile deve essere ubicato:
  - nel territorio del Comune in cui l'acquirente ha la propria residenza;
  - nel territorio del Comune in cui l'acquirente stabilisca entro 18 mesi dall'acquisto la propria residenza (la dichiarazione di tale volontà viene resa dall'acquirente, a pena di decadenza, nell'atto di acquisto);
  - nel territorio del Comune ove l'acquirente svolge la propria attività;
  - nel territorio del Comune ove, se l'acquirente sia stato trasferito all'estero per ragioni di lavoro, ha sede o esercita l'attività il soggetto da cui l'acquirente medesimo dipende.
- 2) Se l'acquirente è cittadino italiano emigrato all'estero, l'immobile acquistato deve essere la "prima casa posseduta dall'acquirente sul territorio italiano.



- 3) Nell'atto di acquisto l'acquirente deve dichiarare di non essere titolare esclusivo o in comunione con il coniuge dei diritti di proprietà, usufrutto, uso ed abitazione di altra casa di abitazione nel territorio del Comune in cui è situato l'immobile oggetto dell'acquisto.
- 4) Nell'atto di acquisto l'acquirente deve dichiarare di non essere titolare neppure per quote, anche in regime di comunione legale, su tutto il territorio nazionale dei diritti di proprietà, usufrutto, uso, abitazione e nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dallo stesso soggetto o dal coniuge con le agevolazioni della prima casa.

#### **N.4 - La decadenza dell'agevolazione**

L'agevolazione "prima casa" viene revocata se:

- Le dichiarazioni richieste dalla legge e rese al rogito dall'acquirente risultino mendaci;
- L'abitazione acquisita con le agevolazioni venga trasferita (sia per atto a titolo oneroso sia per atto a titolo gratuito) prima del termine di 5 anni dalla data del loro acquisto.
- In tal caso il Fisco recupera le imposte di registro, ipotecaria e catastale nella misura ordinaria ed applica una sanzione pari al 30% delle stesse imposte, oltre agli interessi.  
Non si ha alcuna decadenza qualora il contribuente, entro un anno dall'alienazione dell'immobile acquistato con i benefici della "prima casa", proceda all'acquisto di un altro immobile da adibire a propria abitazione principale.

#### **N.5 - Il credito di imposta**

- Il riacquisto di una nuova abitazione entro un anno dalla vendita della precedente determina il credito d'imposta. Più precisamente, le condizioni per beneficiare di questa condizione sono le seguenti:
  - Il nuovo acquisto deve essere effettuato entro un anno dalla vendita della precedente abitazione;
  - L'abitazione precedente deve essere stata acquistata con le agevolazioni "prima casa".
  - Il credito d'imposta compete in misura pari all'imposta di registro oppure all'imposta sul valore aggiunto assolta in occasione dell'acquisto dell'abitazione venduta da meno di un anno rispetto al nuovo acquisto, ma non in misura superiore all'imposta dovuta in occasione del nuovo acquisto.



## **O- COSA SI INTENDE PER CASA "NON DI LUSSO"?**

Il decreto ministeriale 2 agosto 1969, in "Gazzetta Ufficiale" 218 del 27/08/1969 stabilisce le seguenti caratteristiche necessarie affinché una casa sia dichiarata non di lusso:

- Le abitazioni realizzate su aree destinate dagli strumenti urbanistici, adottati od approvati, a "ville", "parco privato" ovvero a costruzioni qualificate dai predetti strumenti come "di lusso".
- Le abitazioni realizzate su aree per le quali gli strumenti urbanistici, adottati od approvati, prevedono una destinazione con tipologia edilizia di case unifamiliari e con la specifica prescrizione di lotti non inferiori a 3000 mq., escluse le zone agricole, anche se in esse siano consentite costruzioni residenziali.
- Le abitazioni facenti parte di fabbricati che abbiano cubatura superiore a 2000 mc. e siano realizzati su lotti nei quali la cubatura edificata risulti inferiore a 25 mc. v.p.p. per ogni 100 mq. di superficie asservita ai fabbricati.
- Le abitazioni unifamiliari dotate di piscina di almeno 80 mq. di superficie o campi da tennis con sottofondo drenato di superficie non inferiore a 650 mq.
- Le case composte di uno o più vani costituenti unico alloggio padronale avente superficie utile complessiva superiore a mq. 200 (esclusi i balconi, le terrazze, le cantine, le soffitte, le scale e posto macchine) ed aventi come pertinenza un'area scoperta della superficie di oltre sei volte l'area coperta.
- Le singole unità immobiliari aventi superficie utile complessiva superiore a mq. 240 (esclusi i balconi, le terrazze, le cantine, le soffitte, le scale e posto macchine).
- Le abitazioni facenti parte di fabbricati o costituenti fabbricati insistenti su aree comunque destinate all'edilizia residenziale, quando il costo del terreno coperto e di pertinenza supera di una volta e mezzo il costo della sola costruzione.
- Le case e le singole unità immobiliari che abbiano oltre 4 caratteristiche tra quelle della tabella allegata al presente decreto.
- Le norme di cui al presente decreto entrano in vigore il primo giorno del mese successivo a quello della pubblicazione nella Gazzetta Ufficiale.
- Alle abitazioni costruite in base a licenza di costruzione rilasciata in data anteriore a quella della entrata in vigore del presente decreto si applicano le disposizioni di cui al decreto ministeriale 4 dicembre 1961.
- I comuni debbono precisare nella licenza di costruzione e sugli elaborati di progetto la destinazione urbanistica della zona dove sorgono le abitazioni oggetto della licenza stessa e la relativa normativa edilizia, nonché i principali dati inerenti al progetto approvato.