



ASSOCIAZIONE SINDACALE PICCOLI PROPRIETARI IMMOBILIARI

a Giorgio Righi

Gli stranieri stanno caratterizzando il nostro mercato immobiliare ed il dato di coloro che diventano proprietari di casa, è in significativa crescita un po' ovunque. Si rende, quindi, necessaria una forma di assistenza per intervenire, anche individuando strumenti utili, per favorire l'accesso all'acquisto della casa.

Sono la poca esperienza, la scarsa conoscenza della lingua, delle procedure tecnico/contrattuali, giuridiche e bancarie a rappresentare elementi di difficoltà, per chi vuole acquistare casa.

Questa guida, multilingue, tradotta in francese, inglese, rumeno, spagnolo, arabo e cinese, illustra, per punti, tutto il percorso che conduce all'acquisto, e rappresenta il primo importante risultato del progetto, condiviso dalla nostra Direzione Nazionale, per i *nuovi italiani*, e che ha, come referente e curatore della pubblicazione, il dott. Cesare Boldorini. Alla sua sensibilità, che si concretizza anche in altre lodevoli iniziative, che hanno il fine di favorire l'integrazione degli immigrati, va il nostro apprezzamento, a coloro, che si sono resi disponibili, del non facile, compito di traduzione, il nostro ringraziamento.

Giannini Luigi Ferdinando
Presidente Nazionale ASPPI

Fermo 16 Novembre 2007



Associazione Sindacale Piccoli Proprietari Immobiliari
Asociación Sindical Pequeños Propietarios Inmobiliarios
Association Syndicale Petits Propriétaires Immobiliers).
Italian Real Estate owners free Association
Asociația Sindicală a Micilor Proprietari Imobiliari
الجمعية النقابية صغار ملاكي العقارات
小房主工会联合会

Si ringraziano per le traduzioni:

Soaritony Geneviève Tombozafy, Simona Pascu, Lorena Haz, Ali Moussa,
Sara Fang del Forum delle Comunità Straniere in Italia, e Gillian Mortimer.

BREVE GUIDA ALL'ACQUISTO DELLA CASA

BREF GUIDE D'ACHAT D'UNE MAISON

SHORT GUIDE TO BUYING A HOUSE

GHID PENTRU CUMPARAREA UNEI CASE

BREVE GUÌA PARA LA COMPRA DE LA CASA

دليل موجز لشراء البيت

简明购房指南

a cura di
Cesare Boldorini

BREVE GUIDA ALL'ACQUISTO DELLA CASA

Che tipo di abitazione

Avete deciso di acquistare una casa.

Vediamo gli aspetti più importanti da controllare sotto il profilo tecnico- legale. Non fatevi scrupolo a chiedere la documentazione che vi indichiamo. State investendo parecchi soldi e dovete avere la certezza di non incappare in brutte sorprese.

1) Accertarsi che l'abitazione sia stata **costruita regolarmente**. Se non è recente ed è stata venduta e acquistata più volte, certamente è regolare. Se è stata costruita da pochi anni, il proprietario è sicuramente in possesso della *concessione edilizia* e del *certificato di abitabilità*.

2) Se l'abitazione è stata costruita **abusivamente**, accertarsi che il proprietario abbia presentato a suo tempo la domanda di condono edilizio e che sia in possesso della *concessione a sanatoria* rilasciata dal Comune. Senza questo documento il notaio non stipula il rogito.

3) Se l'abitazione è di **nuova costruzione** sarà lo stesso costruttore a mostrarvi la documentazione che dimostra la regolarità dell'edificio. In caso contrario, chiedete al venditore copia della concessione edilizia e di poter visionare il progetto approvato dal Comune. Se trovate resistenze, diffidate, ma soprattutto non acquistate un immobile se non risulta accatastato come abitazione. Talvolta i locali all'ultimo piano o al piano terreno corrispondono, sul progetto originario, a magazzini o soffitte. Costruttori senza scrupoli li trasformano in appartamenti ma sul rogito figurerebbero come soffitte o magazzino. Quindi, vi trovereste a pagare un magazzino al prezzo di un appartamento, con conseguenze spiacevoli: non potrete farvi allacciare né gas né elettricità, e vi trovereste in mano un immobile senza valore e senza possibilità di essere sanato.

4) Verificare che non vi siano **ipoteche** sull'abitazione, cioè che il proprietario non abbia contratto debiti offrendo come garanzia il proprio appartamento, facendo una visura ipotecaria alla conservatoria dei registri immobiliari. In presenza di ipoteche occorrerà comportarsi come suggeriamo nel capitolo "Le fasi della compravendita" al punto 6).

5) Prima di stipulare l'atto di compravendita, chiedere all'amministratore dello stabile, mostrando il compromesso, una dichiarazione da cui risulti che da parte del venditore non vi sono debiti nei confronti del Condominio. In caso contrario, il Condominio potrà rivalersi sull'acquirente.

6) Accertarsi che il venditore abbia la **titolarità** per vendere: se non è l'unico proprietario è necessaria la certezza che tutti vogliono vendere. Ciò vale nei casi di società, di comproprietà e di comunione dei beni tra coniugi.

7) V'è anche un altro aspetto da considerare: la **provenienza dell'appartamento**, in particolar modo nei casi in cui sia pervenuto al venditore per eredità o per donazione.

Qualsiasi **erede**, ritenendosi trattato in modo sperequato dalla ripartizione ereditaria, ha tempo dieci anni, dal decesso di chi ha lasciato l'**eredità** o la **donazione**, per far valere i suoi diritti, chiedendo che il valore dell'appartamento venga considerato all'interno del cumulo ereditario. In tali situazioni, correte il grosso rischio di essere costretti a vendere l'appartamento o a risarcire per l'equivalente valore gli eredi ricorrenti. Pur potendovi rivalere su chi vi ha venduto l'appartamento, starete tranquilli soltanto se il venditore deposita presso il notaio la somma della compravendita. In tal modo gli eredi avranno a disposizione il valore equivalente e non avrete problemi.

8) Se a vendere è una **società** (costruttore, cooperativa, società immobiliare, o comunque un privato con attività imprenditoriale) che fallisce entro due anni dalla vendita, il curatore fallimentare potrebbe revocare (cioè "annullare") la compravendita ed iscrivere l'acquirente nell'albo dei creditori del fallito. Insomma, verificate lo stato di salute economico dell'imprenditore. Nel 2005 è entrato in vigore il cosiddetto "**Pacchetto di garanzie**" a tutela degli acquirenti. La normativa obbliga il costruttore a rilasciare gratuitamente una fideiussione sugli acconti versati dall'acquirente e a sottoscrivere una polizza decennale a garanzia dei gravi rischi dell'immobile. L'obbligo, tuttavia, vige per coloro che vendono l'immobile prima della sua ultimazione, cosicché molti costruttori vendono l'appartamento dopo averlo ultimato e quindi non sono obbligati a prestare le garanzie illustrate.

Il valore dell'appartamento

E' buona norma informarsi sui valori medi della zona, in modo da poter immediatamente avviare la trattativa col venditore, tenendo presenti le condizioni oggettive del palazzo e dell'unità immobiliare.

Per valore medio s'intende il costo al mq per un appartamento in normali condizioni manutentive.

Spesso, chi vende, si informa sull'andamento del mercato, moltiplica il valore per la superficie complessiva e formula la richiesta, senza tener conto che il valore può variare, al ribasso o al rialzo, in relazione alla tipologia dell'appartamento, all'esposizione, alla finiture, allo stato degli infissi e dei pavimenti, delle mura e dei servizi igienici, alla condizione dello stabile nel suo complesso.

Di norma, chi vende tende a lucrare il prezzo più alto possibile, spesso superiore a quello di mercato. Quindi, una cosa è il prezzo richiesto, altra il prezzo effettivo di vendita.

La **superficie** considerata per la vendita è quella **commerciale**, che viene calcolata come segue: la superficie netta dell'appartamento, il 100% della superficie delle mura perimetrali e interne, il 50% della superficie di mura in comune con altri appartamenti. Altre superfici vanno considerate orientativamente come segue:

Balconi e terrazze scoperti	25% della superficie
Balconi e terrazze coperti chiusi su 3 lati	35% della superficie
Patii e porticati	35% della superficie
Verande	60% della superficie
Giardino esclusivo di appartamento	15% della superficie
Giardino di ville e villini	10% della superficie
Cantine e soffitte non abitabili	10% della superficie
Cantine e soffitte abitabili	25% - 50% della superficie

Elementi di decremento o incremento del prezzo sono i seguenti:

Piano seminterrato	- 30%
Piano terra	- 20%
Piano terra con giardino	- 15%
Piano 2° senza ascensore	- 5%
Dal terzo piano in poi senza ascensore	- 10% per ogni piano
Piano attico	+ 20%
Abitazione con più bagni	+ 5%
Riscaldamento autonomo	+ 5%
Assenza di riscaldamento	- 5%
Impianto elettrico non conforme	- 5%

Nota: Poiché sul libero mercato non esistono valori oggettivi assoluti e vale l'accordo tra le parti, le indicazioni che forniamo, insieme ai suggerimenti seguenti, servono a dare l'idea di quelli che possono essere gli elementi di trattativa.

L'**appartamento affittato** subisce una svalutazione del prezzo medio al mq compresa fra il 20% e il 30%.

Le condizioni del palazzo

Lo stato manutentivo di un palazzo è visibile a chiunque, ma lavori da eseguire o difetti nella struttura, che vi impegneranno economicamente dopo l'acquisto, sfuggono al colpo d'occhio.

Informatevi se vi sono problemi di statica, se sono stati eseguiti gli adeguamenti dell'impianto elettrico e termico e quelli relativi alla prevenzione incendi. Così come consigliamo di accertarvi, se vi è impianto di riscaldamento centralizzato, che l'Assemblea dei condomini non ne abbia già deliberata la disattivazione e la conseguente installazione di impianti autonomi.

La necessità di rilevanti lavori di manutenzione o ristrutturazione, l'adeguamento degli impianti alle norme di sicurezza, l'installazione di un impianto autonomo di riscaldamento rappresentano elementi di trattativa.

Identici elementi di valutazione sono rappresentati dalla presenza o meno del gas metano, dell'acqua diretta, della rete fognante.

Le condizioni dell'appartamento

Per quanto concerne l'interno dell'appartamento, il colpo d'occhio ha la sua parte, e di esso bisognerà fidarsi, a meno che non si intenda spendere qualche lira per farlo visionare da un tecnico (architetto, ingegnere, geometra).

Non conviene, invece, risparmiare sul tecnico o fidarsi di quanto vi viene detto se notate crepe diffuse e vistose sulle pareti o sui soffitti. Il tecnico sarà in grado di valutare se si tratta di semplici crepe dovute all'assestamento del palazzo o di segnali d'allarme per la statica.

La pavimentazione e le piastrellature in bagno e in cucina devono essere integre e stabili. Infatti, se ci fossero elementi rotti potrebbe risultare difficile sostituirli parzialmente reperendo sul mercato un prodotto fuori produzione.

Più semplice controllare lo stato d'uso del parquet. Se installato da molto tempo si presenterà con un manto di consumo difforme e con elementi instabili.

Più delicata la valutazione dell'impianto elettrico. Fermo restando quanto già detto rispetto agli obblighi di adeguamento alle norme di sicurezza, un impianto ultraventennale ha necessità d'essere sostituito poiché i componenti potrebbero aver perso capacità d'isolamento.

Nelle costruzioni recenti, il costruttore fornisce all'acquirente anche la piantina dell'impianto elettrico. Per i vecchi appartamenti si cerchi di ricostruire il tracciato di massima con l'aiuto del venditore. Vi tornerà utile se necessiteranno interventi parziali o totali. Un buon elettricista, comunque, è in grado di individuare per grandi linee l'allocazione e il passaggio dei fili.

Meno difficile verificare lo stato manutentivo degli infissi e delle porte. Se sono in legno, già provando a chiuderli dimostreranno la propria condizione. Da tener presente che difficilmente un infisso in legno, se difettoso, può essere aggiustato, e il costo del rifacimento integrale di una finestra o di una persiana è elevato.

Sull'impianto idrico, salvo la valutazione a vista dello stato dei sanitari, occorre assumere informazioni dai condomini. Frequenti perdite o infiltrazioni dimostrano che l'impianto è molto usurato e arrugginito, e richiederà quanto prima d'essere sostituito.

Se molti componenti dell'abitazione sono consumati e difettosi, fate pesare queste circostanze nella trattativa. Una maiolica rotta non è una maiolica da sostituire, ma spesso comporta la sostituzione integrale delle maioliche; una tubazione che perde causerà le stesse conseguenze. Quindi, si deve trattare sui costi degli integrali rifacimenti, e non sul singolo componente da riparare.

Libero o affittato?

Non è un problema da poco, poiché spesso si acquista un appartamento affittato per la svalutazione che la circostanza comporta: dal 20 al 30 per cento a seconda della scadenza contrattuale e dell'affitto pagato dall'inquilino.

Attualmente ci si può trovare di fronte a due tipi di contratti: un contratto a canone libero con durata di 4 anni più 4, o un contratto a canone agevolato con durata di 3 anni più 2.

Il contratto libero può essere disdetta alla scadenza dei primi quattro anni solo per necessità, e alla scadenza degli otto anni per fine locazione. Il contratto agevolato potrà essere disdetta per necessità solo alla scadenza dei tre anni, e per finita locazione alla scadenza dei cinque. La disdetta dovrà in tutti i casi essere inviata sei mesi prima delle rispettive scadenze.

Se in seguito alla disdetta l'inquilino non rilascia l'appartamento sarete costretti ad iniziare una causa di sfratto che, a seconda delle circostanze, può durare anni.

Quindi, se avete necessità di un appartamento per andarci subito ad abitare, evitate di acquistare un appartamento affittato.

In presenza di inquilino, e prima di impegnarvi per l'acquisto, **fatevi dare copia del contratto di affitto** per farlo esaminare da un esperto: potreste scoprire un contratto irregolare o non disdettato in tempo, col rischio di dover proseguire nella locazione per molti anni.

Le responsabilità di chi vende

Chi vende deve garantire che l'immobile è esente da vizi tali da comprometterne l'uso a cui è destinato. Tale garanzia non è assoluta soltanto con una analoga dichiarazione sull'atto notarile, poiché se il venditore ha in mala fede taciuto la presenza di vizi, il compratore può chiedere la risoluzione del contratto di vendita oppure la riduzione del prezzo. Se il palazzo, ad esempio, dovesse crollare dopo brevissimo periodo dall'acquisto, e si ha prova che il venditore era a conoscenza di tale rischio, si può chiedere la risoluzione del contratto, e quindi la restituzione delle somme pagate.

La denuncia dei vizi deve essere fatta entro 8 giorni dalla scoperta, e comunque non oltre un anno dall'acquisto.

In attesa della stipula del rogito, le parti stabiliscono di norma una rateizzazione nel pagamento, ma il compratore, in attesa di chiarimenti e certezze, può sospendere il pagamento se viene a conoscenza o ha il sospetto che l'appartamento è stato nel frattempo offerto dal venditore come garanzia reale o che su di esso possano far valere diritti altre persone.

La semplificazione delle situazioni che posso verificarsi l'abbiamo illustrata nelle pagine precedenti.

Nel caso di un nuovo appartamento, la garanzia sui **vizi occulti**, non rilevabili al momento dell'acquisto, dura due anni e devono essere denunciati al costruttore entro 60 giorni dalla scoperta. La responsabilità del costruttore rispetto alle **strutture portanti** dell'edificio, invece, è **decennale** e la denuncia deve essere fatta entro un anno dalla scoperta.

Le fasi della compravendita

Nel compromesso e nell'atto di compravendita va inserita la "carta d'identità" dell'appartamento.

La compravendita può essere effettuata a corpo o a misura. Il prezzo concordato sul compromesso, e quindi sul rogito, può riferirsi alla superficie reale (**vendita a misura**) oppure a forfait (**vendita a corpo**). In genere si indica la vendita "a corpo". Nella vendita a misura, una delle parti può chiedere la riduzione o l'integrazione del prezzo stabilito se, alla consegna, la superficie commerciale risulta superiore o inferiore anche di un solo ventesimo di quella indicata sul rogito o sul compromesso.

Nella **compravendita è obbligatorio**, pena la nullità, **l'atto scritto**, con l'elencazione di tutti gli elementi utili ad individuare l'appartamento: la descrizione e l'ubicazione, nonché la volontà di vendere e di acquistare e il prezzo concordato.

Sono elementi che il notaio sa di dover inserire; piuttosto occorre conoscere le fasi precedenti.

Semplici ricevute di pagamento per caparre e anticipi potrebbero non essere ritenute valide se in esse non vi è specificato il motivo del versamento e gli estremi dell'appartamento. Perciò, è necessario mettere per iscritto anche il **preliminare di compravendita (compromesso)**, che non rappresenta un passaggio obbligato per giungere alla stipula dell'atto notarile, ma una garanzia per l'acquirente. In mancanza del compromesso o della proposta di acquisto, l'accordo verbale o semplici ricevute di pagamento sono considerate nulle.

Che differenza c'è fra **compromesso** e **proposta di acquisto**? Nel primo caso sono vincolate alla compravendita ambedue le parti; nel secondo, essendo la proposta firmata solo dall'aspirante acquirente, è soltanto questi ad impegnarsi e non il venditore, che potrebbe ripensarci. Se ciò avvenisse, l'aspirante acquirente ha diritto alla restituzione delle sole somme versate.

I dati riportati sul compromesso saranno gli stessi da inserire nell'atto notarile:

- 1) nome e cognome delle parti, data e luogo di nascita, domicilio, codice fiscale,
- 2) descrizione dell'appartamento, categoria ed estremi catastali, palazzina, scala, piano, interno, anno di costruzione, garanzie del venditore circa ipoteche, conformità urbanistiche,

abitabilità, morosità condominiali, vincoli, e l'indicazione se l'appartamento è libero o occupato dal venditore o da un inquilino.

Verificare che l'appartamento indicato corrisponda effettivamente a quello da voi visitato, controllando che siano riportati correttamente i dati relativi alla via, al numero civico, alla scala, al piano e all'interno.

3) Il prezzo pattuito, le modalità di pagamento, l'ammontare della **caparra** e di eventuali altri anticipi, il termine entro il quale sarà stipulato il rogito notarile.

La caparra (in genere dai 2 ai 5 mila €, e comunque proporzionata al valore dell'immobile) può essere confirmatoria o penitenziale. Con la caparra confirmatoria, se è l'acquirente a recedere dal contratto perde la caparra; se è il venditore, dovrà restituirla raddoppiata. Con la caparra penitenziale viene fissata una penale fissa, che dovrà essere versata senza ulteriori aggravii dalla parte che recede dal contratto.

4) L'eventuale indicazione del notaio, che di norma viene scelto dall'acquirente.

5) Se è il venditore ad occupare l'appartamento, è consigliabile stabilire tempi e modalità del rilascio, possibilmente prima della stipula del rogito, e subordinando alla liberazione dell'alloggio il pagamento del corrispettivo di vendita.

6) Particolare attenzione ad eventuali **ipoteche**: è consigliabile inserire sul compromesso una dichiarazione esplicita del venditore che affermi la libertà dell'appartamento da gravami ipotecari, servitù, vincoli architettonici e paesaggistici ecc. Se l'immobile risulta ipotecato, si chiederà lo svincolo, cioè la cancellazione dell'ipoteca. **In caso contrario, in sede di stipula notarile, consigliamo di trattenersi la cifra corrispondente all'ipoteca, versandola al notaio con la disposizione di consegnarla al venditore non appena questi avrà ottemperato alla cancellazione dell'ipoteca.**

7) Se vi è **trasferimento di mutuo** dal venditore all'acquirente, o nel caso di acquisto da un costruttore, dev'essere indicato il preciso ammontare del mutuo, gli estremi dell'ultima cartella pagata, l'eventuale finanziamento. Se le rate di mutuo, in attesa del frazionamento fra i vari appartamenti dello stabile, vengono pagate direttamente al costruttore, che pensa poi a versarle alla banca, accertatevi presso l'Istituto di credito che il versamento sia stato regolarmente eseguito: talvolta è capitato che il costruttore non abbia versate le rate e la banca si sia rivalsa sugli acquirenti.

8) Se il **rogito notarile sarà stipulato molto tempo dopo il compromesso**, sarà opportuno **registrare il compromesso** presso l'Agenzia del Territorio (ex Conservatoria dei Registri Immobiliari). In tal modo l'acquirente si tutela nei confronti di eventuali trascrizioni "pregiudizievoli" nei confronti del venditore (ad esempio, un pignoramento).

L'Agenzia immobiliare

La complessità delle numerose verifiche su un appartamento da acquistare, e il poco tempo a disposizione, portano spesso a rivolgersi ad una agenzia immobiliare.

Gli agenti immobiliari autorizzati sono iscritti alla Camera di Commercio, presso la quale hanno dovuto sostenere un esame, ed hanno un tesserino di riconoscimento. La legge dispone che nessuna provvigione sia dovuta ad una persona che pratica la professione abusivamente. L'agente immobiliare deve, per legge, verificare la provenienza dell'appartamento, la titolarità, la presenza o meno di vincoli e garantire con opportune clausole il venditore e l'acquirente. E' spesso lo stesso agente che si attiva per reperire un mutuo.

All'acquirente interessato viene fatto firmare, contestualmente al versamento di una caparra, un impegno/proposta ad acquistare, subordinato all'accettazione del proprietario. Questi dovrà pronunciarsi entro 8\10 giorni e **se nel frattempo ha incassato (anche tramite l'agenzia) denaro liquido o l'assegno della caparra, la proposta si intende accettata.**

Un agente immobiliare non può acquistare direttamente appartamenti. Un'agenzia che faccia questo deve far scattare un campanello d'allarme nel venditore e nel compratore: quasi sicuramente acquisterà a prezzi stracciati per lucrare su un prezzo di vendita superiore.

La provvigione a favore dell'agenzia va corrisposta sia dal venditore che dal compratore. Nessuna legge stabilisce quanto un agente possa chiedere. Valgono gli usi locali e le indicazioni della Camera di Commercio, che però non sono vincolanti. Attualmente, una provvigione che non superi il 2 per cento del prezzo di vendita rappresenta un'equa richiesta, ma molti agenti si accontentano dell' 1 – 1,5 per cento.

Ricordarsi di pretendere la fattura, poiché le spese di mediazione immobiliare sono deducibili sulla dichiarazione dei redditi sino ad un massimo di 1.000,00 €.

Il nominativo dell'agente immobiliare, e il corrispettivo a lui versato, dovranno essere indicati nel rogito notarile.

Le spese per l'atto e le imposte

Le spese per l'atto di compravendita (**rogito notarile**) sono a carico dell'acquirente e sono percentualmente proporzionali al **valore di vendita** dell'immobile. Più alto è il valore dell'immobile più bassa sarà la percentuale richiesta dal notaio, che può oscillare orientativamente dallo 0,7% al 2%.

Quando si acquista una casa, l'acquirente è tenuto, inoltre, al pagamento dell'**imposta di registro**, o alternativamente dell'Iva, delle imposte **ipotecaria** e **catastale**, che vengono calcolate sul prezzo di vendita, e a seconda della veste giuridica del venditore, come segue:

VENDITORE	IMPOSTE	
Acquisto da:		
Privato – Impresa “non costruttrice” – Impresa costruttrice o di ristrutturazione che vende dopo 4 anni dall'ultimazione dei lavori	registro	7%
	ipotecaria	2%
	catastale	1%
Impresa costruttrice o di ristrutturazione che vende dopo 4 anni dall'ultimazione dei lavori	Iva	10%
	Registro	168 €
	Ipotecaria	168 €
	Catastale	168 €

Le agevolazioni per l'acquisto della prima casa

Quando si acquista la “**prima casa**” si può godere di un **regime fiscale agevolato** che consente di pagare le imposte in misura inferiore rispetto a quelle ordinariamente dovute.

Acquisto da privati	Registro	3%
	Ipotecaria	168 €
	Catastale	168 €
Acquisto da impresa costruttrice (o di ristrutturazione) entro 4 anni dall'ultimazione dei lavori	Iva	4%
	Registro	168 €
	Ipotecaria	168 €
	Catastale	168 €
Acquisto da impresa non costruttrice	Iva	Esente
	Registro	3%
Acquisto da impresa costruttrice (o di ristrutturazione) oltre 4 anni dall'ultimazione dei lavori	Ipotecaria	168 €
	Catastale	168 €

Per usufruire delle agevolazioni “prima casa” non è necessario che l’immobile acquistato sia destinato ad abitazione propria e/o dei familiari. Viene agevolato l’acquisto di una casa, quale che sia l’uso che se ne intende fare, purché sussistano i requisiti che vedremo di seguito.

Le agevolazioni sono riconosciute in sede di registrazione dell’atto. Esse competono non soltanto per gli atti a titolo oneroso che comportano l’acquisto della proprietà, ma anche quando l’atto comporta l’acquisto della nuda proprietà, del diritto d’abitazione, uso e usufrutto.

L’acquisto delle pertinenze

Le agevolazioni per la prima casa spettano allo stesso modo per l’acquisto delle sue pertinenze, anche se effettuato con atto separato, ma solo per una pertinenza per ciascuna delle seguenti categorie catastali:

- C/2 (cantina o soffitta);
- C/6 (garage o box auto);
- C/7 (tettoia o posto auto).

Le unità immobiliari classificate nelle citate categorie catastali possono anche trovarsi in prossimità dell’abitazione principale ma devono essere destinate in modo durevole a servizio della casa di abitazione.

I requisiti per fruire dei benefici “prima casa”

Il primo requisito indispensabile per fruire delle agevolazioni è che l’acquisto riguardi una casa di abitazione non “di lusso”, ad esempio se è superiore a 160 mq, ha infissi di legni pregiati o intarsiati, pareti rivestite in stoffa, la piscina ecc.

Accertato che si acquisti un’abitazione considerata non “di lusso”, i benefici spetteranno, a prescindere dalla categoria catastale dell’immobile, solo in presenza di determinate condizioni:

a) **l’immobile deve essere ubicato nel Comune in cui l’acquirente ha la residenza o in cui intende stabilirla entro 18 mesi** dalla stipula, o nel Comune dove l’acquirente svolge la propria attività principale.

b) **l’acquirente non deve essere titolare, esclusivo o in comunione col coniuge, di diritti di proprietà, usufrutto, uso e abitazione di altra casa di abitazione nel territorio del Comune dove si trova l’immobile da acquistare;**

c) **non bisogna essere titolari, neppure per quote o in comunione legale, su tutto il territorio nazionale, di diritti di proprietà, uso, usufrutto, abitazione o nuda proprietà, su altra casa di abitazione, acquistata, anche dal coniuge, usufruendo delle agevolazioni per l’acquisto della prima casa.**

Ai contribuenti che non hanno la cittadinanza italiana, l’agevolazione spetta solo in presenza di tutte le condizioni previste e, in particolare, quando l’acquirente ha la residenza nel Comune in cui si trova l’immobile acquistato (o la stabilisce entro 18 mesi).

In presenza dei requisiti sopra elencati l’agevolazione “prima casa” spetta anche se il bene viene acquistato da un minore non emancipato o da altre persone incapaci, quali interdetti e inabilitati.

Le condizioni di cui alle lettere b) e c) e l’impegno a stabilire la residenza, entro 18 mesi, da parte dell’acquirente che non risiede nel Comune dove è situato l’immobile che si acquista, devono essere attestate con apposita dichiarazione da inserire nell’atto di acquisto.

Quando si perdono le agevolazioni “prima casa”

L’acquirente decade dai benefici fiscali usufruiti in sede di acquisto dell’immobile se:

- le dichiarazioni rese nell’atto di acquisto sono false;
- non trasferisce la residenza nel Comune ove è situato l’immobile entro 18 mesi dall’acquisto;
- vende o dona l’abitazione prima che sia decorso il termine di 5 anni dalla data di acquisto, a meno che entro un anno non riacquista un altro immobile da adibire a propria abitazione principale.

Le agevolazioni non si perdono se entro un anno dalla vendita o dalla donazione il contribuente acquista un terreno e, sempre nello stesso termine, realizza su di esso un fabbricato non di lusso da adibire ad abitazione principale.

La decadenza dall'agevolazione comporta il recupero della differenza di imposta non versata e degli interessi nonché l'applicazione di una sanzione pari al 30% dell'imposta stessa.

Come si calcolano le imposte

Le imposte si calcolano sul valore dell'immobile (base imponibile) dichiarato sul rogito notarile. Nella vendita tra privati, il **valore dell'immobile può corrispondere al valore catastale**, e quindi ad un valore inferiore a quello di mercato, **a condizione che sul rogito venga comunque indicato il valore effettivo della compravendita**.

Quando il venditore è una **Società** o un privato che agisce nell'esercizio di attività commerciale, il **valore** da dichiarare è quello **effettivo di mercato**.

Come si calcola il valore catastale

Il **valore catastale** viene determinato moltiplicando la **rendita catastale** (rivalutata del 5%) per i seguenti coefficienti:

- 110 per la prima casa;
- 120 per i fabbricati appartenenti ai gruppi catastali A, B, C (escluse le categorie A/10 e C/1);
- 60 per i fabbricati delle categorie A/10 (uffici e studi privati);
- 40,8 per i fabbricati delle categorie C/1 (negozi e botteghe).

Principali categorie catastali

CATEGORIA	TIPOLOGIA
A/1	Abitazione di tipo signorile
A/2	Abitazione di tipo civile
A/3	Abitazione di tipo economico
A/4	Abitazione di tipo popolare
A/5	Abitazione di tipo ultrapopolare
A/6	Abitazione di tipo rurale
A/7	Abitazione in villini
A/8	Abitazione in ville
A/9	Castelli e palazzi di eminente pregio artistico o storico
A/10	Uffici o studi privati
A/11	Abitazioni ed alloggi tipici dei luoghi

B/1	Collegi e convitti, ospizi, conventi, seminari, caserme ecc.
B/2	Case di cura ed ospedali
B/3	Prigioni e riformatori
B/4	Uffici pubblici
B/5	Scuole, laboratori scientifici
B/6	Biblioteche, pinacoteche. Musei, gallerie, accademie ecc.
B/7	Cappelle e oratori non destinati all'esercizio pubblico dei culti
B/8	Magazzini sotterranei per deposito di derrate

C/1	Negozi e botteghe
C/2	Magazzini e locali di deposito
C/3	Laboratori per arti e mestieri
C/4	Fabbricati e locali per esercizi sportivi
C/5	Stabilimenti balneari e di acque curative
C/6	Stalle, scuderie, rimesse ed autorimesse
C/7	Tettoie chiuse o aperte

Consigli finali per l'acquisto e i mutui

Prima di procedere all'acquisto di una casa qualche considerazione pratica.

Il tipo di acquisto, **dal privato o dal costruttore**, dipende dal budget finanziario a nostra disposizione.

Da tener conto che le banche non finanziano, di norma, per un valore superiore al 70-75% dell'immobile, e che, di conseguenza, il residuo 30-35% dev'essere disponibile in contanti.

Ci sono banche che erogano mutui per un ammontare pari al 100% del valore dell'immobile. Ma chi ha un reddito che non gli ha permesso di accantonare risparmi, difficilmente potrà permettersi di pagare (su un mutuo quindicennale di 200.000,00 €) rate mensili pari a 1.600,00 €. Infatti, la **rata di mutuo sopportabile viene calcolata sul 33% del reddito**, e quindi una rata di 1.600,00 € presuppone un reddito mensile netto di circa 5.000,00 €.

Occorre cercare gli Istituti di Credito (rari) che concedono mutui con durata di 25 o 30 anni, tenendo presente che **il mutuo dev'essere estinto al compimento dei 75 anni di età** del richiedente.

La via più praticabile è il ricorso all'acquisto da un costruttore o da una cooperativa. In questi casi, di norma, viene versato un anticipo e il costo non coperto dal mutuo viene rateizzato con lo stato di avanzamento dei lavori.

In ogni caso, prima di procedere all'acquisto impegnandosi con un compromesso, conviene rivolgersi ad **una banca e chiedere** (meglio se con una predelibera valida per qualche mese) **se e fino a quale ammontare verrà con certezza erogato il mutuo**.

Sarà più facile, poi, mettersi alla ricerca dell'appartamento corrispondente al finanziamento che verrà erogato.

Vediamo quali sono le tipologie dei **tassi d'interesse** maggiormente applicate sui mutui:

Tasso fisso: il tasso di interesse rimane fisso per tutta la durata del mutuo.

Il mutuo a tasso fisso e' indicato quando:

- si vogliono pagare rate uguali e conoscere da subito l'ammontare complessivo del debito
- si prevede un aumento dell'inflazione e quindi dei tassi
- il richiedente è un lavoratore dipendente con uno stipendio medio

Vantaggi: il mutuo a tasso fisso offre la possibilità di pianificare con certezza il bilancio familiare, eliminando il rischio legato all'incremento dei tassi.

Tasso variabile: il tasso di interesse varia in relazione all'andamento di uno o più parametri specificatamente indicati nel contratto di mutuo (inflazione, aumento del costo del denaro ecc.).

Il mutuo a tasso variabile è indicato quando:

- si vuole rischiare sull'andamento dell'economia
- si prevede un calo dell'inflazione
- il richiedente ha un reddito medio alto
- il mutuo e' di importo elevato.

Tasso misto: Il tasso fissato inizialmente può essere modificato alle scadenze e alle condizioni stabilite nel contratto.

Il tasso misto è indicato quando:

- si prevede un andamento al rialzo in un primo periodo e magari un ribasso negli anni successivi.
- il richiedente non vuole prendere subito una decisione definitiva sul tipo di tasso.

Diverse banche, allo scopo di attrarre maggiormente la clientela, propongono un **tasso d'ingresso**, ovvero un tasso promozionale molto basso applicato per un periodo limitato. Terminato tale periodo, viene applicato il tasso previsto contrattualmente.

BREF GUIDE D'ACHAT D'UNE MAISON

Quel type d'habitation ?

Vous avez décidé d'acquérir une maison.

Voyons les aspects plus importants à contrôler sous le profil technique et légal. Ne vous faites pas de réserves à ne pas demander la documentation que nous vous indiquons. Vous êtes entrain d'investir beaucoup d'argent et vous devez avoir la certitude de ne pas tomber dans des surprises désagréables.

1) Vérifier si l'habitation a été construite régulièrement. S'il elle n'est pas récente et a été vendue et acquise plusieurs fois, régulière certainement. Si elle a été construite peu d'années avant ; le propriétaire est-il sûrement en possession de la concession du bâtiment et du certificat de propriété.

2) Si l'habitation a été construite abusivement, vérifier si le propriétaire a présenté à temps la demande de rémission édile et s'il est en possession de la concession sanatorium délivrée par la commune. Sans ce document, l'acte notarié ne vous sera pas délivré.

3) Si l'habitation est une nouvelle construction, le même constructeur doit vous montrer toute la documentation qui prouve la régularité de l'édifice. Dans le cas contraire, vous demandez au vendeur une copie de la concession du bâtiment et de pouvoir voir le projet approuvé par la Commune.

En cas des résistances, des méfiances, n'acquerez surtout pas un immeuble s'il ne résulte pas que c'est une maison d'habitation. Parfois les locaux du dernier étage ou du rez de chaussée ne correspondent pas au projet original, mais sur l'acte notarié figureraient comme magasins ou greniers.

Donc, vous vous trouveriez à payer un magasin dépôt au prix d'un appartement, avec des conséquences désagréables : vous ne pourrez pas payer ni le gaz ni l'électricité, et vous vous trouveriez en main un immeuble sans valeur et sans possibilité d'être assaini.

4) Vérifier qu'il n'y ait pas d'hypothèques sur l'habitation, c'est -à- dire si le propriétaire n'a pas contracté des dettes en offrant à titre de garantie son appartement, en faisant un gage hypothécaire par la conservation des titres immobiliers. En cas d'hypothèques, il faudra se référer au chapitre « les phases de l'achat et vente » au point 6).

5) Avant de contracter l'acte d'achat vente, demander à l'administrateur du lieu, en montrant le compromis, une déclaration dont résulte que le vendeur n'a pas de dettes à la copropriété. Dans le cas contraire, la copropriété pourra te sommer ou se référer à l'acheteur.

6) Vérifier si le vendeur a le tituliariat pour vendre: S'il n'est pas l'unique propriétaire, il est nécessaire d'avoir la certitude que tous veulent vendre. Cela vaut dans les cas de société, de copropriété et de communion des biens pour les conjoints.

7) Il est de même un autre aspect à considérer: la provenance de l'appartement, particulièrement dans des situations dans lesquelles l'appartement est parvenu au vendeur par héritage ou par donation.

N'importe quel héritier, en retenant qu'il soit traité en mode inégal la répartition héréditaire, il faudra dix ans après le décès de celui qui a laissé

L'héritage ou donation, pour faire valoir ses droits, en demandant que la valeur de l'appartement soit considérée à l'intérieur du cumul héréditaire. En pareille situation, vous courrez le gros risque d'être forcé à vendre l'appartement ou dédommager en payant l'équivalent de la valeur de l'immeuble aux héritiers concernés. De cette façon, vous n'aurez pas d'ennuis.

8) Si une société est en vente (de construction, coopérative, société immobilière, ou n'importe laquelle d'un privé avec activité d'entrepreneur) s'il échoue avant deux ans de la vente, le curateur pourrait révoquer (c'est-à-dire « annuler ») l'achat et vente et inscrire l'acheteur dans le blanc des créanciers en faillite. En somme, vérifiez l'état de santé économique de l'entrepreneur. En 2005, il est entré en vigueur le soi-disant « Paquet de garanties » à tutelle des acheteurs.

La réglementation oblige que les constructeurs aient laissés gratuitement à une fidéjussion sur les acomptes versés de l'acheteur et à souscrire une police décennale à garantie des graves risques

de l'immeuble. L'obligation, toutefois, vise ceux qui vendent l'immeuble avant son achèvement, de sorte que beaucoup de constructeurs vendent l'appartement après l'avoir achevé et donc ne sont pas obligés à prêter les garanties illustrées.

La valeur de l'appartement

Il est de bonne règle de s'informer sur les valeurs moyennes de la zone, de façon à pouvoir immédiatement entamer la négociation avec le vendeur, en tenant présent les conditions objectives du palais et de l'unité immobilière. On doit s'entendre sur la valeur moyenne d'un mètre carré pour un appartement conditions normales de manutention.

Souvent, le vendeur doit s'informer sur l'état du marché en multipliant la valeur par la superficie totale et formule la demande sans tenir compte de la variation du prix (à la baisse ou à la hausse) ; il doit tenir compte aussi du type de l'appartement : l'exposition, les finitions, l'état des infixes et des planchers, murs et des services hygiéniques, des conditions de stabilité dans son ensemble.

D'après la règle, le vendeur cherche à gagner le prix le plus élevé possible, souvent supérieur à celui du marché. Donc, une chose est le prix demandé, une autre en est le prix effectif de vente.

La superficie considérée pour la vente est celle commerciale, qui vient calculée comme suit : la superficie nette de l'appartement, soit 100% de la superficie des murs du périmètre et internes, 50% de la superficie de murs en commun avec autres appartements. Les autres superficies doivent être considérées en orientation comme il suit :

Balcons et terrasses non couvertes	25% de la superficie
Balcons et terrasses couvertes fermées sur 3 côtés	35% de la superficie
Souffris et portiques	35% de la superficie
Véranda	60% de la superficie
Jardin exclusif d'appartement	15% de la superficie
Jardin de maison de campagne et petites maisons de campagne	10% de la superficie
Caves et greniers inhabitables	10% de la superficie
Caves et greniers habitables	25% - 50% de la superficie

Des éléments de hausse ou de baisse du prix sont les suivants :

Niveau Demi sous sol	- 30%
Niveau sous sol	- 20%
Rez de chaussée avec jardin	- 15%
Etage 2 sans ascenseur	- 5%
Du troisième étage et en plus sans ascenseur	- 10%
Dernier niveau avec ouvertures et grandes terrasses	+ 20%
Habitation avec beaucoup de toilettes	+ 5%
Chauffage autonome	+ 5%
Absence de chauffage	5%
Installation électrique pas conforme	5%

Note : Puisque sur le libre marché il n'existe pas de valeurs objectives absolues et compte surtout l'accord entre les parties ; les indications que nous fournissons relatives aux suggestions suivantes, servent à donner l'idée de ceux que peuvent être les éléments de négociation.

L'appartement loué subit une dévaluation du prix moyen au mètre carré compris entre 20% et 30%.

Les conditions du palais

L'état de bonne conservation d'un palais est visible à n'importe qui, mais des travaux à exécuter ou des défauts dans la structure, qui vous engageront économiquement après l'achat, échappent au coup d'oeil.

Informez vous s'il y a des problèmes de statique, si des adaptations de l'installation électrique et thermique ont été exécutées et celles relatives à la prévention des incendies.

Ainsi comme nous vous conseillons de vérifier, s'il y a une installation de chauffage centralisé, que l'Assemblée de copropriété n'ait déjà délibérée la désactivation et la conséquence d'installations autonomes.

La nécessité de considérables travaux d'entretien ou la restructuration, l'adaptation des installations aux règles de sûreté, l'installation d'une fondation autonome de chauffage représentent des éléments de négociation.

Les mêmes éléments d'évaluation sont valables concernant la présence ou moins du gaz du méthane, de l'eau dirigée, du réseau de l'égout.

Les conditions de l'appartement

En ce qui concerne l'intérieur de l'appartement, un coup d'œil vaut la peine, on peut le faire soi-même, à moins qu'on désire dépenser un peu de sous en engageant un technicien (architecte, ingénieur, géomètre).

Il ne convient pas, par contre, avoir confiance au technicien, de ce qu'il vous dit si vous remarquez des crevasses diffuses et voyantes sur les murs ou sur les plafonds. Le technicien sera en mesure d'évaluer s'il s'agit de simples crevasses dus au tassement du palais ou de signaux d'alarme pour la statique.

Le dallage et les carrelages dans la salle de bain et dans la cuisine ils doivent être intacts et stables.

En effet, s'il y avait des éléments cassés qui pourraient résulter difficile, les substituer partiellement retrouvables sur le marché un produit de hors production. Plus simple contrôler l'état d'usage du parquet.

S'il est installé depuis longtemps il se présentera avec un manteau de consommation difforme et avec des éléments instables.

Plus délicate est surtout l'évaluation l'installation électrique. Nous avons dit combien, il faut être exigeant par rapport aux obligations d'adaptation aux règles de sûreté, d'installation ultra ventolier nécessite d'être substitué puisque les composantes pourraient avoir perdu de la capacité d'isolation.

Dans les constructions récentes, le constructeur fournit à l'acheteur aussi le petit plan de l'installation électrique.

Dans les vieux appartements, il convient de chercher à reconstruire le tracé au maximum avec l'aide du vendeur. Cela vous sera utile en cas d'interventions partiales ou totales. Un bon électricien, par contre, sera en mesure de distinguer les grandes lignes d'allocation et de passage des fils.

Il est moins difficile vérifier l'état manutentionnaire des infixes et des portes. Si elles sont en bois, déjà en essayant de les fermer, elles montreront leur condition.

À tenir présent que c'est difficilement un infixe en bois, si défectueux soit-il, peut être arrangé, et le coût de la réfection intégrale d'une fenêtre ou d'un portail est élevé.

En ce qui concerne, l'installation hydrique, sauf l'évaluation à vue de l'état de fonctionnement, il faut s'informer auprès des copropriétaires. Si vous constatez des fréquentes pertes ou des infiltrations ; cela montre que l'installation très usée et rouillée, et estimé le coût avant d'être remplacée. Si beaucoup de composantes de l'habitation sont consommées et défectueuses, en tenir compte et profiter de ces circonstances dans la négociation. Une faïence cassée n'est pas une faïence à substituer, mais souvent il comporte la substitution intégrale des faïences ; une tuyauterie qui perd l'eau causera les mêmes conséquences.

Donc, on doit traiter sur les coûts de réfection intégrale, et donc toute la composante et non sur un cas isolé à ne pas réparer.

Libre ou loué ?

Il n'existe pas un problème de peu d'importance, puisque souvent on acquiert un appartement loué dont la dévaluation selon la circonstance comporte : soit 20 à 30 % selon l'échéance contractuelle et de la location payée par le locataire.

Actuellement, on peut se trouver face à deux types de contrats: un contrat à des règles libres avec durée de 4 ans plus 4, ou un contrat à des règles facilité avec durée de 3 ans plus 2.

Le contrat libre peut être souscrit à l'échéance des premiers quatre ans seulement par nécessité, et à l'échéance des huit ans la fin de la location.

Le contrat facilité pourra être souscrit par nécessité seulement à l'échéance des trois ans, et la fin de la location à l'échéance des cinq.

Le dit contrat devra être, dans tous les cas, envoyé six mois avant les respectives échéances. Si le locataire laisse pas l'appartement tout de suite, vous ne serez pas forcé à entamer une cause d'expulsion qui, selon les circonstances, peut durer ans. Donc, si vous avez nécessité d'un appartement pour y aller vite habiter, évitées d'acquérir un appartement loué.

En présence du locataire, et avant de s'engager pour l'achat, qu'on vous donne une copie du contrat de location pour le faire examiner par un expert : vous pourriez découvrir un contrat irrégulier ou pas souscrit à temps, avec le risque de devoir continuer la location pendant bien des années.

Les responsabilités du vendeur

Qui vend doit garantir que l'immobile est exempt des vices susceptibles d'en compromettre l'emploi auquel est destiné. Telle garantie n'est pas absolue seulement avec une analogue déclaration sur l'acte notarié, puisque si le vendeur par mauvaise foi cache la présence de vices, l'acheteur peut demander la résiliation du contrat de vente ou bien la réduction du prix.

Si le palais, par exemple, devait s'écrouler après très brève période de l'achat, et on a la preuve que le vendeur était à connaissance de tel risque, on peut demander la résiliation du contrat, et donc la restitution des sommes payées.

La dénonciation des vices doit être fait avant 8 jours de la découverte, et de toute façon pas au-delà d'un an de l'achat.

Dans l'attente, et donc sur l'acte notarié, il peut se référer à la superficie réelle (vente à mesure) ou bien forfait (à vente à corps).

En général, on indique la vente « à corps ». Dans la vente à mesure, une des parties en attente de stipulation de l'acte notarié, les parties établissent de règle des payment en plusieurs mensualités, mais l'acheteur, en attente d'éclaircissements et de certitudes, peut suspendre le paiement s'il vient à connaissance ou a suspecté que l'appartement a été entre temps offert au vendeur comme garantie réelle ou il fait l'objet des droits autres personnes. La simplification des situations qui peut se vérifier, nous l'avons illustrée dans les pages précédentes.

En cas d'un nouvel appartement, la garantie sur les vices occultes, pas décelables à l'instant de l'achat, dure deux ans et doivent être dénoncée au constructeur avant 60 jours de la découverte. La responsabilité du constructeur par rapport aux structures portantes de l'édifice, par contre, est décennale et la dénonciation doit être fait avant un an de la découverte.

Les phases de l'achat et vente

Dans le compromis et dans le contrat de vente, on doit insérer le « papier d'identité » de l'appartement.

L'achat et la vente peuvent être effectués à corps ou à mesure.

Le prix établi sur le compromis demandé à la réduction ou l'intégration du prix établi Si, à la consigne, la superficie commerciale résulte supérieure ou inférieure même d'un seul vingtième de celle indiquée sur l'acte notarié ou sur le compromis.

Dans le contrat de vente, il est obligatoire : peine de nullité, l'acte écrit, avec énumération de tous les éléments utiles déterminés par l'appartement : la description et la position, ainsi que la volonté de vendre et d'acquérir et le prix établi.

Ces sont des éléments que le notaire sait devoir insérer ; il faut connaître plutôt les phases précédentes.

Des simples reçus de paiement pour acomptes et des avances pourraient ne pas être des retenues comme valides, si à travers celles-ci il n'est pas spécifié le motif du versement et les extrêmes de l'appartement. Donc, il est nécessaire de mettre par écrit même le préliminaire du contrat de vente (compromis), qu'il ne représente pas un passage obligé pour arriver à stipulation de l'acte notarié, mais une garantie pour l'acheteur.

En cas de manque de compromis ou de la proposition d'achat, l'accord verbal ou des simples reçus de paiement est considéré nul. Quelle différence y a-t-il entre compromis et proposition d'achat ?

Dans le premier cas, les deux parties sont liées au contrat de vente ; dans la seconde, en étant la proposition signée seulement de l'aspirant acheteur, est seulement celles-ci à s'engager et pas le vendeur, qui pourrait nous repenser. Si cela se produisait, l'aspirant acheteur a droit à la restitution des seules sommes versées.

Les données rapportées sur compromis seront les mêmes à insérer dans l'acte notarié :

- 1) nom et nom des parties, date et de lieu de naissance, le domicile, code fiscal,
- 2) description de l'appartement, catégorie et extrêmes cadastraux, hôtel particulier, échelle, plan, intérieur, année de construction, garanties du vendeur environ des hypothèques, conformité urbanistique, habitabilité, morosité des copropriétaires, liens, et l'indication si l'appartement est libre ou est occupée par le vendeur ou

Par un locataire.

Vérifier si l'appartement indiqué correspond effectivement à celui que vous avez visité, en contrôlant qu'ils soient rapportés correctement les données relatives au nombre des personnes, à l'échelle, au plan et à l'intérieur.

- 3) Le prix convenu, les modalités de paiement, le montant d'acompte et d'éventuelles autres avances, le terme où sera stipulé l'acte notarié. L'acompte (en général de 2 à 5 mille €, et de toute façon calculée à la valeur de l'immeuble) peut être confirmatoire ou pénitentielle.

Avec l'acompte confirmatoire, si l'acheteur renonce ou se désiste du contrat perd l'acompte; si c'est le vendeur, il devra le rendre double. Avec l'acompte pénitentiel vient d'être fixée une peine fixe, qui devra être versée sans ultérieures charges par la partie qui renonce au contrat.

- 4) L'éventuelle indication du notaire, qui de règle vient choisi de l'acheteur.

- 5) S'il est le vendeur à occuper l'appartement, il est conseillé d'établir un temps et des modalités du relâchement, si possible avant la stipulation de l'acte notarié, et en subordonnant à la libération du logement le paiement correctionnel de vente.

- 6) Attention soutenue à des éventuelles hypothèques : il est conseillé d'insérer sur le compromis une déclaration explicite du vendeur qui confirme la liberté des charges hypothécaires l'appartement, servitudes, liens architecturaux et du paysage etc.

Si l'immeuble résulte hypothéqué, on demandera l'acquiescement ou le dégagement, c'est-à-dire l'effacement de l'hypothèque.

En cas contraire, en séance de stipulation notariée, Nous vous conseillons de retenir le chiffre correspondant à l'hypothèque, en la versant au notaire avec la disposition à délivrer au vendeur à peine, celui-ci aura obéi à l'effacement de l'hypothèque.

- 7) Si vous passer du transfert de prêt du vendeur à l'acheteur, ou en cas d'un achat auprès d'un constructeur, on doit indiquer le montant précis du prêt, les extraits de la dernière copie payée, l'éventuel financement. Si les versements du prêt, en attente du fractionnement parmi les divers appartements du lieu, il convient de payer directement au constructeur, qui pourra ensuite verser la somme à la banque, vérifiez auprès de l'institut de crédit si le versement a été régulièrement

exécuté : il arrive parfois que le constructeur n'ait pas déposé les versements et la banque s'en prend sur les acheteurs.

8) Sur l'acte notarié, il sera stipulé longtemps après le compromis, et il sera opportun d'enregistrer le compromis auprès de l'Agence du Territoire (ex Conservatoire des Registres Immobiliers).

De telle manière, l'acheteur se défend vis-à-vis d'éventuelles transcriptions des « préjudiciables » dans les comparutions du vendeur (par exemple, une saisie).

L'Agence immobilière

La complexité des nombreuses vérifications sur un appartement à acquérir, et peu de temps à disposition, portent souvent à se tourner à une agence immobilière. Les agents immobiliers autorisés sont inscrits à la Chambre de Commerce, auprès de laquelle ils ont du soutenir un examen, et dispose d'une carte de reconnaissance.

La loi prévoit qu'aucune commission ne soit due à une personne qui pratique abusivement la profession.

L'agent immobilier doit, d'après la loi, vérifier la provenance de l'appartement, le tituliariat, la présence ou non des liens et garantir avec des clauses opportunes le vendeur et l'acheteur. Il est souvent le même agent qui s'active pour repérer un prêt.

À l'acheteur intéressé, il est fait signer, contextuellement au versement d'un acompte, un engagement \ proposition à acquérir, subordonné à l'acceptation du propriétaire.

Pour cela, il devra se prononcer dans 8\10 jours et si entre temps a encaissé (même par l'agence) l'argent liquide ou le chèque l'acompte, la proposition est supposée acceptée.

Un agent immobilier ne peut pas acquérir directement des appartements.

Une agence qui fait cela doit faire bondir une sonnette d'alarme chez le vendeur et chez l'acheteur: presque sûrement il acquerra à des prix moins intéressants pour profiter un prix de vente supérieure.

La commission en faveur de l'agence doit correspondre avec le vendeur que chez l'acheteur. Aucune loi n'établit combien un agent puisse demander.

Cela dépend des usages locaux et les indications de la Chambre du commerce, que cependant, ne n'ont pas de liens contraignants.

Actuellement, une commission qui ne dépasse pas le 2 pour cents du prix de vente représente une équitable demande, mais beaucoup d'agents se contentent du 1 - 1.5 %. Il faut se rappeler de prétendre la facture, puisque les frais de médiation immobilière sont déductibles sur la déclaration des revenus jusqu'au maximum de 1.000, 00 €.

Le nominatif de l'agent immobilier, et l'équivalent à lui verser, devront être indiqué dans l'acte notarié.

Les frais pour l'acte et les impôts

Les frais pour l'acte du contrat de vente (acte notarié) sont à la charge de l'acheteur et sont en pourcentage proportionnels à la valeur de vente de l'immeuble. Plus la valeur de l'immeuble est élevée, plus bas sera le pourcentage exigé par notaire, qui peut osciller entre du 0,7% au 2%.

Lorsque on achète une maison, l'acheteur est tenu, en outre, au paiement de l'impôt de registre, ou alternativement de la TVA(IVA), des impôts hypothécaire et cadastral, qu'ils viennent calculées sur le prix de vente, et selon le statut juridique du vendeur, comme il suit :

VENDEUR

Acquit auprès de :

IMPOTS

Entreprise privée "non constructrice" - Entreprise constructrice ou de restructuration qui vend après 4 ans de la finalisation des travaux ou ouvrages	registre	7%
	Hypothécaire	2%
	Cadastral	1%

Iva 10%

Entreprise constructrice ou de restructuration qui vend après 4 ans de la finalisation des travaux ou ouvrages	Registre	168%
	Hypothécaire	168%
	Cadastral	168%

Les facilités pour l'achat d'une première maison

Quand on achète pour la première fois **une maison**, on peut jouir d'un **régime fiscal facilité** qui consent de payer les impôts en mesure inférieure par rapport aux impôts ordinairement dus.

Acquisition auprès des privés	Registre	3%
	Hypothécaire	168%
	Cadastral	168%

Acquisition auprès d'une entreprise de construction(ou de restructuration) entre 4 ans de la finalisation des travaux	Iva	4%
	Registre	168%
	Hypothécaire	168%
	Cadastral	168%

Acquisition auprès d'une entreprise non constructrice Acquisition auprès d'une entreprise constructrice (ou de Restructuration) au delà de 4 ans de la finalisation des travaux	Iva	Exempt
	Registre	3%
	Hypothécaire	168%
	Cadastral	168%

Pour jouir des facilités « première maison », il n'est pas nécessaire que l'immeuble acquis soit destiné à une habitation personnelle et/ou des membres de la famille. Il est facilité l'achat d'une maison, selon l'usage qu'on entend en faire, pourvu que durent les qualités requises que nous verrons dans la suite. Les facilités sont reconnues pendant l'enregistrement de l'acte. Elles ne rivalisent pas seulement pour les actes à titre onéreux qui comportent l'achat de la propriété, mais même lorsque l'acte comporte l'achat d'une simple propriété, du droit d'habitation, usages et jouissances.

Acquisition de compétence ou appartenance

Les facilités pour la première maison reviennent de la même manière pour l'acquisition de l'appartenance, même si elle a été effectuée avec acte séparé, mais seulement pour une appartenance pour chacune des catégories cadastrales suivantes:

- C/2 (cave ou grenier) ;
- C/6 (garage ou box auto) ;
- C/7 (hangar ou place auto).

Les unités immobilières classifiées dans les catégories cadastrales peuvent même se trouver à proximité de l'habitation principale mais elles doivent être destinées de façon durable au service de la maison d'habitation.

Les qualités requises pour jouir des bénéfices «première maison »

La première qualité indispensable pour jouir des facilités est que l'achat concerne une maison d'habitation et non « de luxe », par exemple si elle est supérieure à 160 mètres carrés , dispose d'infices de bois précieux ou marquetés, murs revêtus en soie, une piscine ,etc.

Vérifiez qu'on acquiert une habitation considérée pas « de luxe », si les bénéfices reviendront, à compter de la catégorie cadastrale de l'immeuble, seulement en présence des conditions déterminées:

a) l'immobile doit être situé dans la Commune dans laquelle l'acheteur a la résidence ou dans laquelle il entend l'établir dans 18 mois de la stipulation, ou dans la Commune où l'acheteur déroule son activité principale.

b) l'acheteur ne doit pas être titré, exclusif ou en communion avec le conjoint, de droits de propriété, de jouissance, usage et habitation d’une autre maison d’habitation dans le territoire de la Commune où on trouve l’immeuble à acquérir ;

c) il ne pas nécessaire d’être titulaire, même pas pour des parts ou en communion légale, sur tout le territoire national, de droits de propriété, usages, jouissances, habitation ou simple propriété . Sur une autre maison d’habitation acquise même par le conjoint, en jouissant des facilités pour l’achat de la première maison.

Aux contribuables qui n'ont pas la nationalité italienne, la facilité revient seulement en présence de toutes les conditions prévues et, en particulier, lorsque l'acheteur a la résidence dans la Commune dans laquelle on trouve l’immeuble acquis (ou elle l’établit dans 18 mois).

En présence des exigences énumérés ci –haut , la facilité « première maison » revient même si le bien est acquis par un mineur non émancipé ou d’autres personnes incapables, que sont frappées d’ interdiction et d’ inhabilité . Les conditions relatives aux lettres b) et c) et l’engagement à établir la résidence, dans 18 mois, de la part de l’acheteur qui ne réside pas dans la Commune où se situe l’immeuble qui s’acquiert, doivent être attestées avec déclaration expresse à insérer dans l’acte d’achat.

Lorsqu’ on perd les facilités « première maison »

Le requérant ou l'acheteur déchoit des bénéfices fiscaux jouis en séance d'achat de l'immeuble si :

- les déclarations rendues dans l’acte d’achat sont fausses ;
- ne transfère pas la résidence dans la commune ou est situé l’immeuble entre 18 mois de l’achat.
- vend ou donne l’habitation avant le cours de la fin de 5 ans de la date d’achat,à moins qu’il puisse racheter dans un an, un autre immeuble à destiner comme principale habitation.

Les facilités ne se perdent si entre un an de l’achat de l’achat ou de la donation, le contribuable

Achète un terrain et toujours dans le même délai, réalise un petit édifice non luxueux destiné à une maison d’habitation.

La déchéance des facilités comporte la récupération de la différence de l’impôt versé et des intérêts aussi l’application d’une sanction équivalent à 30% de l’impôt.

Comment calcule-t-on les impôts ?

Les impôts se calculent sur la valeur de l’immeuble (base imposable) déclaré sur l’acte notarié .Dans la vente entre les privés ,la valeur de l’immeuble peut correspondre à la valeur cadastrale ,et donc à une valeur inférieure à celui du marché , à condition que soit indiqué sur l’acte notarié la valeur effective du contrat de vente.

Lorsque le vendeur est une société ou un privé qui agit dans l’exercice de l’activité commerciale, la valeur à déclarer est celle du marché effectif.

Comment calcule-t-on la valeur cadastrale ?

La valeur cadastrale est déterminée en multipliant le revenu cadastral (réévalué de 5% pour les coefficients suivants :

- 110 pour la première maison
- 120 pour des petits édifices appartenants aux groupes cadastraux A ,B,C (exclues les catégories A/10 et C/1) ;
- 60 pour les petits édifices des catégories A/10 (bureaux et cabinets privés) ;
- 40,8 pour les petits édifices des catégories C/ 1 (magasins et boutiques)

Principales catégories cadastrales

Catégorie	Typologie
A/1	Habitation du type personnel

A/2	Habitation du type civil
A/3	Habitation du type commercial
A/4	Habitation du type populaire
A/5	Habitation –ultra populaire
A/6	Habitation du type rural
A/7	Habitation en petite campagne
A/8	Habitation en campagne
A/9	Châteaux et Bâtiments de haut niveau prestigieux artistique et historique.
A/10	Bureaux et cabinets privés
A/11	Habitation et logements typiques de lieux

B/1	Collèges et petits couvents, hospices, convents, séminaire, casernes, etc.
B/2	Centres de santé et hôpitaux
B/3	Prisons et maisons de correction
B/4	Bureaux publics
B/5	Ecoles, laboratoires scientifiques
B/6	Bibliothèques, musées, galerie, académie, etc.
B/7	Chapelles et oratoires non destinés à l'exercice public des cultes
B/8	Magasins souterrains pour dépôt -

C/1	Magasins et boutiques
C/2	Petits magasins et locaux de dépôt
C/3	Laboratoires pour art et métiers
C/4	Petits édifices et locaux pour exercices sportifs
C/5	Etablissements balnéaires et d'eaux curatives
C/6	Etables, écurie, hangar et garages
C/7	Hangars couverts ou non

Conseils finals pour l'achat d'une maison

Quelques considérations pratiques avant l'achat d'une maison.

Le type d'achat, chez un privé ou chez un constructeur, dépend du budget financier à notre disposition. Il faut tenir compte que les banques ne financent pas, de règle, une valeur supérieure à 70-75% de l'immeuble, et que, par conséquent, la différence(reste) de 30-35% doit être disponible au comptant.

Il y a des banques qui affectent des prêts pour un montant pareil à 100% de la valeur de l'immeuble. Mais celui qui dispose d'un revenu qui ne lui permet pas de mettre de côté des économies, il pourra difficilement se permettre de payer (sur un prêt de 200.000, 00 € pendant quinze ans) à raison des versements par tranche de 1.600, 00 €/mois.

En effet, la tranche du prêt supportable est calculée à raison de 33% du revenu, et donc un versement de 1.600, 00 € présuppose un revenu mensuel net environ de 5.000, 00 €. Il faut chercher les Institutions de Crédit (rares) qui concèdent des prêts pour une durée de 25 ou 30 ans, en tenant présent que le prêt doit être biffé à l'accomplissement des 75 ans d'âge du demandeur.

La voie plus pratique est de recourir à l'achat d'un immeuble appartenant à un constructeur ou à une coopérative. Dans ce cas, en principe, il est versé une avance et le coût non couvert du prêt sera payé par tranches suivant l'état d'avancement des travaux.

En tout cas, avant de procéder à l'achat, il s'engager avec compromis, il convient de s'adresser à une banque et demander (mieux, après une pré délibération valide pour quelque mois) et si jusqu'à quel montant le prêt sera avec exactitude affecté.

Il sera plus facile, ensuite, se mettre à la recherche de l'appartement correspondant au financement qui sera affecté.

Voyons quelles sont les typologies des **taux intérêt** plus d'appliquées sur les prêts :

Taux fixe: le taux d'intérêt reste fixe pour toute la durée du prêt.

Le mutuel à taux fixe est indiqué lorsque :

- on veut payer des versements égaux et connaître vite le montant global de la dette

- on prévoit une augmentation de l'inflation et donc des taux
 - le demandeur est un travailleur employé avec un traitement moyen
- Des avantages: le prêt à taux fixe offre la possibilité d'aménager avec certitude le budget familial, en éliminant le risque lié à l'accroissement des taux.

Taux variable: le taux d'intérêt varie en relation avec paramètres plus ou moins spécifiquement indiqués dans le contrat de prêt (inflation, augmentation du taux de l'argent, etc.).

Le prêt à taux variable est indiqué lorsque :

- on veut risquer sur la démarche de l'économie
- il se prévoit baisse de l'inflation
- le demandeur a un revenu moyen haut
- le prêt est d'un montant élevé.

Taux mixte:

Le taux fixé initialement peut être modifié aux échéances et aux conditions établies dans le contrat.

Le taux mixte est indiqué lorsque :

- on prévoit une évolution à la hausse dans une première période et peut-être une baisse dans les années suivantes.
- le demandeur ne veut pas prendre vite une décision définitive sur le type de taux.

Diverses banques, en vue de s'attirer plus de clientèle, elles proposent un taux d'entrée, ou bien un taux publicitaire très basement appliqué pour une période limitée.

Terminée cette période, il est appliqué le taux prévu par le contrat.

(Traduzione di Soaritony Geneviève Tombozafy)

SHORT GUIDE TO BUYING A HOUSE

What kind of house

You have decided to buy a house.

Let's look at the most important technical and legal aspects to check out.

Be sure to obtain the documentation we describe here. You are investing a lot of money and you don't want nasty surprises.

1 - Make sure the house has been built with **regular planning permission**. If it is not of recent construction and has been sold and purchased in other occasions it is certainly ok. If it has been built recently the owner will certainly have the planning permission and the certificate of habitability.

2 - If the building was built **without planning permission** make sure the owner has asked for the condonation ("condono") and is in possession of the concession of condonation issued by the Local Council ("Comune"). Without this document the notary will not stipulate the contract.

3 - If the house is **newly built** the builder himself will show you the documents that ascertain the regularity of the building. If he doesn't, ask the vendor for a copy of the building concession and ask him to show you the plans approved by the "Comune". If they are not forthcoming, beware, but above all don't buy a property if it doesn't figure in the Land Register ("Catasto") as a residential property. Sometimes premises on the top floor or ground floor are considered, in the original plans, as loft spaces or storage spaces. Unscrupulous builders convert them into apartments but in the contract they would be considered as loft or storage spaces. Thus you would pay the price of an apartment for a storage space with the following unpleasant consequences: you won't be able to get a gas or electric supply and you will end up with a valueless property on your hands and you will be unable to rectify the situation.

4 - Make sure there are no **mortgages** on the property, that is that the owner has not incurred debts using the property as a guarantee. To do this you must consult the Property Register Records Office ("Conservatoria dei Registri Immobiliari"). If there are mortgages you need to follow the instructions we in "The steps to purchase and sale" at paragraph 6.

5 - Before signing the contract of purchase ask the administrator of the building, showing him the agreement to sell, for a declaration which shows that the vendor has no debts with the condominium. If there are such debts, the condominium can hold the buyer responsible for their payment.

6 - Make sure the vendor has the sole **right** to sell the property: if he is not the sole owner make sure the other owners are in agreement to sell. This applies to companies, co-owners and where a married couple share ownership.

7 - Another aspect to consider is the **provenance of the property**, in particular if it was inherited by the present owner or was donated to him. Any **heir** who believes he has been treated unfairly has ten years, from the death of the person who has left the **inheritance** or the **donation**, in which he can contest the will and assert his rights, asking that the value of the property is considered as part of the inheritance. In this case the property may have to be sold in order to compensate the claimants. Although you will be able to claim from the person who has sold you the property you can only be guaranteed if the vendor deposits, with the notary, the price of the purchase. In this case the heirs will have the equivalent value at their disposal and you won't have any problems.

8 - If the vendor is a **company** (a builder, a cooperative society, a building society or a private individual concerned in the property business) that goes bankrupt within two years of the sale, the official receiver could declare the sale void and the purchaser's name could be inserted into the list of creditors of the bankrupted person. In a word, make sure the vendor is solvent. In 2005 **regulations** ("Pacchetto di garanzie") were brought in to guarantee buyers. The regulations oblige the builder to issue, free of charge, a warranty ("fideiussione") on the partial payments paid by the purchaser and to sign a ten year policy to guarantee against serious risks to the property. The

obligation concerns those who sell a property before its completion but many builders sell apartments after their completion and, therefore, they are not obliged to give these guarantees.

The value of the apartment

It’s a good idea to check out average prices in the area, so as to be able to start negotiations with the vendor, taking into consideration the general conditions of the apartment building and of the single apartment. For average price we mean the cost per square metre for an apartment in normal conditions of maintenance. Often the vendor will enquire about the market trend, will multiply the value by the total area of the apartment and will come up with a price without considering that the value can go up or down according to the type of apartment, its outlook, the condition of its fittings, windows and doors, of the floors, walls and bathroom appliances, and the general condition of the whole building. The vendor will usually ask a price as high as possible, often above the market price. Thus the asking price is one thing, the real price is another.

The word “**area**” means, for sale purposes, the **commercial area** which is calculated as follows: the net area of the apartment, 100% of the perimetral walls and inner walls, 50% of the walls shared with other apartments. Other areas are considered as follows:

Open balconies and terraces	25% of the area
Enclosed balconies and terraces on 3 sides	35% of the area
Patios and colonnades	35% of the area
Verandas (conservatories)	60% of the area
Garden exclusive to the apartment	15% of the area
Garden in villa or detached house	10% of the area
Cellars and attics not habitable	10% of the area
Cellars and attics habitable	25% - 50% of the area

The elements which decrease or increase prices are as follows:

Lower ground floor	- 30%
Ground floor	- 20%
Ground floor with garden	- 15%
Second floor without lift	- 5%
Third floor and above without lift	- 10% each floor
Pent house	+ 20%
Property with more than one bathroom	+ 5%
Single heating system	+ 5%
Absence of heating system	- 5%
Electric wiring not in conformity	- 5%

N.B: As, on the free market, absolute rules on the value do not exist and the agreement between the parties about the value is what is important, the indications we give here, together with the following suggestions, will help you to get an idea about the elements to consider in your negotiations.

The value of an **apartment occupied** by a tenant will be 20% - 30% lower per square metre than a vacant apartment.

The conditions of an apartment building

The state of repair of an apartment building is visible to anyone but works which needs to be done or structural defects which will imply expenses for you after the purchase may not be apparent.

Get information about problems of stability, whether the electrical and heating system are in conformation and if the fire prevention system conforms too. We also suggest that you find out if the heating is centralized, that the condominium has not deliberated its disactivation in favour of single autonomous heating.

The need for important maintenance or renovation work, the adaptation to conformity of the system and the installation of individual heating represent elements to take into account during negotiations.

Other features that will affect the price are the presence of the methane gas supply, the supply of direct water and the drainage system.

The conditions of the apartment

If we consider the interior of the apartment our first impression is important and you must rely on that unless you intend spending money to have it checked out by an expert (architect, engineer, surveyor). It's not a good idea to avoid the help of the expert or trust what you are told, if you notice large and abundant cracks in the walls or ceilings. The expert will be able to decide if they are simply superficial cracks due to ground settling or if there are problems with the structural stability.

The floor tiles and the tiles on the bathroom floor and walls and in the kitchen must be integral and stable. If there are cracked or broken tiles these may be difficult to replace and they may no longer be in production.

It is easier to check out the state of parquet flooring. Old parquet tends to be worn and uneven and the floor boards may be loose.

The evaluation of the electrical wiring system must be more scrupulous. The system should conform to safety regulations but any wiring system over 20 years old will need to be replaced because its components may have lost their isolation capacity.

In new buildings the builder will supply the buyer with the plan of the electrical wiring system. In old apartments it is best to try and locate the passage of the wiring system with the help of the vendor. This will be useful if you have to intervene partially or totally. A good electrician will always be able to detect the position of the electrical wiring.

It is easier to verify the condition of the window and door frames. If they are made of wood you can judge their condition by opening and closing them. You must remember that it is not easy to mend broken window frames and that the cost of replacing a whole window frame or a shutter is high.

Regarding the sanitation, apart from the evaluation of the conditions of the individual bathroom fittings it's best to get information from the occupants of the other apartments. Frequent leaks or infiltrations demonstrate that the water system is old and rusty and will need to be replaced sooner or later.

If a lot of the features of the apartment are old and faulty make sure that this is taken into consideration in the negotiations on the price. A single broken majolica tile doesn't just mean one tile to replace but it often means that all the majolica tiles have to be replaced; a leaking pipe will have the same consequences. Therefore in your negotiations you must consider the cost of complete reconstruction and not just the cost of repairing a single fitting.

Vacant or rented?

This is quite a problem as, often, a rented apartment is purchased because of its reduced price: this can be between 20% and 30% lower depending on the expiry date of the contract and the rent paid by the tenant.

At the present there are two different types of contract: an unrestricted rent contract which lasts for 4 years and which can be renewed for a further 4 years, or a contract with rent facilitations which lasts for 3 years and can be renewed for a further 2 years.

Under the unrestricted rent contract notice to quit can be given at the end of the first 4 years only in the case of necessity and at the end of the 8 years for termination of the contract. Under the facilitated rent contract notice to quit can be given for necessity only at the end of the 3 years and for termination at the end of 5 years. The notice to quit must always be sent 6 months before the respective expiry dates. If, despite the notice to quit, the tenant does not leave the apartment you

will be obliged to sue him for eviction and this may take a long time. Therefore if you need an apartment in which to live immediately avoid purchasing a rented apartment.

If there is a tenant and before you undertake the purchase **get a copy of the lease contract** and get it examined by an expert: you may find that the contract is not legal or that the notice to quit has not been sent in time with the risk that you may have to continue the lease for many years.

Responsibilities of the vendor

The vendor must guarantee that the property is free from defects that may compromise the use to which it is destined. This guarantee does not just consist in a declaration in the notary's deed because if the vendor has, in bad faith, concealed the presence of defects the purchaser can ask that the deed be invalidated or he can ask for a reduction of the price. If, for example, the building should collapse soon after the purchase and you have proof that the vendor knew about such a risk, you can ask for the invalidation of the deed and consequently the restitution of the money you have paid. **The complaint regarding the defects must be made within 8 days from their detection and certainly no later than a year after the purchase.**

While awaiting the stipulation of the deed the parties usually establish the division in instalments of the payment, but the purchaser, while awaiting explanations and accertainments, can suspend the payment if he finds out or suspects that the apartment has been, in the meantime, offered by the vendor as security or that other parties have rights over it.

Other situations that can arise have been described previously.

In the case of a new apartment the guarantee regarding **concealed defects**, not detected at the moment of purchase, lasts for 2 years and they must be reported to the builder within 60 days from the moment of detection. The responsibility of the builder for the **carrying structure** of the building lasts instead for **10 years** and the report must be made within a year of their detection.

Stages of the purchase

In the agreement of purchase and in the deed or contract of purchase the "identity card" of the apartment must be included.

The purchase can be based on a fixed price or a price based on its area in square metres. The price agreed on in the agreement of purchase and consequently in the deed of purchase can be relative to the actual area or measurements of the property (**sale based on area**) or relative to a fixed price (**sale at fixed price**). Fixed price sales are more common.

In the case of a sale based on area either of the parties can request the reduction or the integration of the established price if, at the moment of consignment, the actual area is superior or inferior, even by 1/20, to that indicated in the deed or in the agreement.

The deed of purchase must contain the **written deed**, otherwise it is considered void. It must contain all the elements of identification of the apartment: the description and the location, as well as, the intention to sell, the intention to purchase and the established price. The notary is aware that these elements must be inserted into the deed; it is important, for you, to know the preceding stages.

Simple receipts of deposits and advanced payments might not be considered valid if the motive for the payment and the details about the apartment are not specified. Therefore it is necessary to put down in writing the **agreement of purchase** which is not a compulsory step to take before the deed of purchase but it is a guarantee for the purchaser. If the agreement of purchase is missing the verbal agreement or simple receipts of payment are considered void.

What is the difference between the **agreement of purchase** and the **proposal to purchase**? In the first case both parties are under obligation to respect the purchase and the sale; in the second case, as the proposal is only signed by the prospective purchaser, he is the only person to be under obligation and not the vendor who could have second thoughts. If this happens the prospective purchaser has the right to the restitution of the sole amounts paid.

The details set down in the agreement of purchase will be those to include in the notarial deed:

- 1 - name and surname of the parties, date and place of birth, address and fiscal code number;

2 - description of the apartment, category and catastral details, apartment building, staircase, floor or level, internal number, year of construction, guarantees of the vendor regarding securities, urban conformities, habitability, debts with the condominium, building restrictions and information on whether the apartment is vacant, occupied by the vendor or rented to a tenant. **Check that the apartment indicated effectively corresponds to the one you have visited, making sure that the details relative to the address are correct, the street, the number, the staircase, the floor or level and the internal number.**

3 - the established price, the method of payment, the amount of the deposit and eventual instalments, the final date within which the deed will be stipulated. **The deposit (usually between 2000 and 5000 euros in proportion to the value of the property) may be confirmatorial or penitential. With the confirmatorial deposit if the purchaser pulls out of the purchase he loses the deposit; if it is the vendor who pulls out of the sale he will have to give back twice the amount of the deposit. With the penitential deposit a penalizing sum will be agreed and this will be paid, without further amounts, by the party who pulls out of the agreement;**

4 - the details of the notary who is usually chosen by the purchaser;

5 - if the vendor is the occupant of the apartment, it is advisable to establish when and how he will vacate it, preferably before signing the deed, and to subordinate the payment of the apartment to the vacating of it;

6 - particular attention to eventual **securities**: it is advisable to insert into the agreement of purchase an explicit declaration by the vendor that confirms that the apartment is not subject to securities, servitudes, architectural and landscapes bonds. If the apartment is mortgaged or is subject to security you will have to request its release or cancellation. **Otherwise at the moment of the signing of the deed we suggest you withhold the amount to cover the security depositing it with the notary with instructions to give it to the vendor as soon as he has cancelled the same;**

7 - if there is a transfer of a mortgage from the vendor to the purchaser or if you are purchasing from a builder, the exact amount of the mortgage must be indicated, the details of the latest payment, the eventual term loan. If the instalments of the mortgage, before they are divided among the various apartments, are paid directly to the builder who, in turn, pays them into the bank, check with the bank that the paying-in is regularly effected: it has been known that the builder has not paid in the instalments and the bank has come down on the purchasers;

8 - if the **notarial deed is to be signed at a much later date than the agreement of purchase** it is advisable to **register the agreement of purchase** at the Territorial Agency (ex Property Register Records Office). In this way the purchaser is protected from “prejudicial” transfers from the vendor (for example in the case of repossession).

The real estate agency

The complexity of the numerous controls on an apartment you are thinking of purchasing and the lack of time often make you go to an estate agency.

Authorized real estate agents are listed at the Chamber of Commerce where they have had to sit an exam and they are in possession of an identity card. The law states that no money is owed to someone who practices the profession illegally. The estate agent must, by law, verify the details of the apartment, the ownership, the presence of bonds and he must, with suitable clauses, guarantee both vendor and purchaser. Very often the agent himself will help you find a mortgage.

The interested purchaser will be given a proposal to purchase/ to sign in accordance with the owner, and at the same time he will hand over a deposit. The owner must give an answer within 8/10 days and, **if in the meantime he has accepted the deposit, in cash or cheque, the proposal is considered accepted.**

An estate agent cannot purchase apartments directly. If an agency does so the vendor or the purchaser must be aware: it is, almost certainly, purchasing at an extremely low price in order to make profit on a higher sale.

Both the vendor and the purchaser have to correspond a fee to the agency. There is no law that quantifies how much an agent can ask. Indications can come from local uses and the Chamber of

Commerce. At the present time a fee inferior to 2% of the price of sale is reasonable request but many agents are happy with 1-1,5%. Remember to get a receipt as real estate expenses can be deducted from your taxes for up to a maximum of 1000 euros. The name of the real estate agent and his fee must be indicated in the notarial deed.

The expenses for the deed and taxes

The expenses for the contract of purchase (**notarial deed**) are paid by the purchaser and are, in percentage, proportional to the **value of the property**. The higher the value of the property, the lower the percentage requested by the notary, this will fluctuate between 0,7% and 2%.

When you buy a house you, the purchaser, must also pay the **registration tax** or alternatively VAT (“IVA”), **mortgage and catastral taxes** that are calculated on the price of sale and the legal status of the vendor as follows:

VENDOR	TAXES	
Purchased from:		
Private individual, firm (not building), building or renovation firm that is selling 4 years after completion of work	register	7%
	mortgage	2%
	catastal	1%
Building or renovation firm that is selling 4 years after completion of work	IVA	10%
	register	168 €
	mortgage	168 €
	catastal	168 €

Tax reductions for the purchase of your first house

When you buy your “**first house**” you will be entitled to a **tax reduction**.

Purchasing from a private individual	register	3%
	mortgage	168€
	catastal	168€
Purchasing from building or renovation firm within 4 years from completion of work	IVA	4%
	register	168€
	mortgage	168€
	catastal	168€
Purchasing from firm (not building)	IVA	nil
Purchasing from building or renovation firm within 4 years from completion of work	register	3%
	mortgage	168€
	catastal	168€

To be entitled to the tax reductions “first house” the property you have purchased does not have to be lived in by yourself or family members. You are being helped to purchase a house, the use to which you put it is your business as long as the qualifications, we later describe, apply.

The entitlements will be recognized at the moment of the registration of the deed. They are valid not only in deeds of purchase but also when you acquire the bare ownership, the right of abode, use and usufruct.

Acquisition of accessories

The reductions for the “first house” are relative to the acquisition of its accessories too, even if this is covered by a separate deed, but it only applies to one single accessory in each of the following catastral categories:

- C/2 (cellar or attic space)
- C/6 (garage or covered car port)
- C/7 (closed or open sheds)

The above mentioned accessories may be situated near the main habitation but they must be destined to the continuous use of the inhabitants.

Requirements needed to benefit from “first house” reductions

The first requirement is that the apartment or house is not a “luxury” property, for example over 160 square metres, with expensive inlaid wooden fittings, brocade-covered walls, a swimming pool, etc.

Once it has been established that the house is not “luxury”, the benefits will be available, whatever the catastral category of the property, only in the presence of the following conditions:

a) the property must be situated in the “Comune” in which the purchaser or where he intends to reside within 18 months from the deed or in the “Comune” where the purchaser has his main activity;

b) the purchaser must not be the owner or co-owner of property, usufruct, or have the right to use and habitation of other houses in the “Comune” where he is buying the property;

c) the purchaser cannot have already benefited from the reductions (first house) anywhere in the country, either as sole owner or co-owner or as holder of use, usufruct, habitation, or bare ownership.

Tax payers who don’t hold Italian citizenship can benefit only in the presence of the foreseen conditions and, in particular, when the purchaser is resident in the Comune in which the purchaser property is situated (or he becomes resident within 18 months).

If all the requirements above are met the “first house” benefits are available even if the property is purchased by a minor or by other incapable, unfit or unqualified persons.

The conditions b) and c) and the obligation to establish residency within 18 months undertaken by the purchaser who does not yet reside in the Comune where the property is situated, must be accompanied by a specific declaration to be included in the deed of purchase.

When “first house” benefits can be lost

The purchaser can lose the benefits if:

- the declarations at the stipulation of the deed are false
- if he does not transfer his residency to the Comune where the property is situated within 18 months
- if he sell or donates the property within 5 years from the date of the purchase, unless within 1 year he purchases another property to destine as his main abode.

The benefits are not lost if, within 1 year from the date of the sale or donation the tax payer purchases a plot of land and within that year he builds a construction not luxury on that land destined to be his principal abode.

The loss of the benefits entails the recovery of the difference between the tax paid and that due, of the interest and the application of a sanction equal to 30% of the tax.

How to calculate the taxes

Taxes are calculated on the value of the property (rateable value) declared in the notarial deed in the sale between private individuals, **the value of the property can corresponds to the catastral value** and therefore to a value inferior to that of the market, **on condition that in the deed the value indicated is effectively that of the sale.**

When the vendor is a **firm** or a private person acting in a commercial status the **value** to declare is the **effective market value**.

How to calculate the catastral value

The **catastral value** is determined by multiplying the **catastral revenue** (raised by 5%) by the following coefficients:

- 110 for the first house
- 120 for buildings in catastral groups A,B,C (except A/10 and C1)
- 60 for buildings of category A/10 (offices and private studios)
- 40,8 for buildings of category C/1 (stores and shops)

Principal catastral categories

CATEGORY	PROPERTY TYPE
A/1	Luxury habitation
A/2	Civil habitation
A/3	Economical habitation
A/4	Low cost habitation
A/5	Very low cost habitation
A/6	Rural habitation
A/7	Detatched house
A/8	Villa
A/9	Castles and palaces with artistic and historical value
A/10	Offices and privates studios
A/11	Typical regional habitation
B/1	Colleges, boarding schools, nursing homes, convents, barracks
B/2	Clinics and hospital
B/3	Prisons and borstals
B/4	Public offices
B/5	Schools, scientific laboratories
B/6	Libraries, art galleries, museums, academies
B/7	Chapels and oratories not for public use
B/8	Basement or underground storage spaces
C/1	Stores and shops
C/2	Warehouses and storage depots
C/3	Laboratories for arts and crafts
C/4	Buildings and premises for sport activities
C/5	Bathing establishments and spas
C/6	Cow sheds, stables, barns and garages
C/7	Closed or open sheds

Final advice on purchasing and mortgages

Before purchasing a house here are some practical considerations.

The type of purchase, from a **private individual** or from a **builder**, depends on your budget. Remember that banks will not usually finance you for more than 70-75% of the cost of the property and consequently the remaining 30-35% will have to be paid for in cash. So banks do provide mortgages for 100% of the value of the property. But if your income does not permit you to put money aside as savings you will hardly be able to afford monthly instalments of 1.600,00 € to pay off a 15 year mortgage of 200.000,00 €.

In fact you can consider a **reasonable mortgage rate one that is calculated on 33% of your income**, this means that an instalment of 1.600,00 € presumes that your net monthly income is around 5.000,00 €.

It's best to find a bank (rare) that provide mortgages of 25-30 years, considering that **the mortgage must be paid off by the age of 75.**

The most practical way of purchasing is from a builder or from a cooperative society. In these cases, usually, after an advanced payment the cost not covered by the mortgage is paid in instalments as the work progresses.

It's always best, before signing an agreement of purchase, to **go to a bank and find out if and up to how much you will be able to get a mortgage.** It will be easier, then, to find the right apartment to fit that mortgage.

Now let's take a look at the principal types of **interest rates** applied to mortgages:

Fixed rate > the interest rate remains constant for the duration of the mortgage.

This is suitable when:

- you want to pay equal instalments and know from the beginning the total amount you will be owing
- an increase in inflation is expected and rates may go up
- you are salaried with an average wage

Advantages: the fixed rate mortgage offers the possibility to plan effectively the family budget eliminating the risk from increases in rates.

Flexible rate > the rate of interest fluctuates according to one or more elements specifically indicated in the mortgage contract (inflation, rise in the cost of money).

This is suitable when:

- you want to take a risk on the fluctuation of the economy
- a fall in the economy is expected
- you have an average to high income
- the amount of the mortgage is high.

Mixed rate > the rate, agreed on initially, can be modified on the expiry dates and at the conditions established in the contract.

This is suitable when:

- a rise is expected initially followed by a fall in later years
- you don't want to make an immediate definite decision on the type of rate.

Some banks, with an aim to attract customers, propose an **entrance rate**, that is an initially very low rate applied for a limited period. At the end of that period the rate agreed upon, in the contract, is applied.

(Traduzione di **Gillian Mortimer**)

GHID PENTRU CUMPARAREA UNEI CASE

Ce tip de locuinta?

V-ati hotarit sa cumparati o casa.

Vom vedea aspectele mai importante de controlat sub profil tehnic-legal. Nu va faceti scrupole de a cere documentele dare vi le indicam. Investiti multi bani si trebuie sa aveti siguranta de a nu cadea intr-o cursa cu surprize neplacute.

Verificati ca locuinta a fost construita regular. Daca nu este recenta si a fost vanduta si cumparata de mai multe ori, cu siguranta si regular. Daca a fost construita de putini ani, ca proprietarul este sigur in posesul de concesiune de constructie si certificatul de a locui.

1 - Daca locuinta a fost construita abuziv, verificati daca proprietarul a prezentat in acea perioada cererea de gratiere de constructie si ca este in posesul de concesiune eliberat de Primarie. Fara acest document notarul nu poate stipula actul public.

2 - Daca locuinta este construita nou va fi constructorul insusi a va arata documentele care demonstreaza regularitatea edificiului. In caz contrar, cereti vanzatorului copia de concesiune de constructie si de a putea viziona proiectul aprobat de Primarie. Daca gasiti rezistente, sa nu aveti incredere, dar mai mult nu achizitionati un imobil daca nu rezulta inregistrat la catastru ca locuinta. Uneori localele la ultimul etaj sau la parter corespund, in proiectul original, ca magazine sau mansarde. Constructorii fara scrupole le transforma in apartamente dar in catastru figureaza ca mansarde sau magazine. Deci, va gasiti a plati un magazin la pretul de un apartament, cu consecinte neplacute: nu puteti face lagatura la gas si lumina, si va gasiti cu un imobil fara valoare si fara posibilitatea de a fi pus in regula.

3 - Verificati ca nu sunt ipoteche pe locuinta, adica ca proprietarul nu a facut imprumuturi oferind ca garantie propriul apartament, facand o verificare catastrale si ipotecaria in registrele imobiliare. In prezenta de ipoteche comportativa cum va sugerim in capitolul "Fasele vanzarii-cumpararii" la punctul 6).

4 - Inainte de stipularea actului de vanzare-cumparare, cere de la administratorul blocului, o declaratie din care sa rezulte ca din partea vanzatorului nu sunt datorii la administratie. In caz contrar, administratia trebuie sa fie despagubita de vanzator.

5 - Verificati ca vanzatorul are titlul de vanzare: daca nu este unicul proprietar este necesar acordul ca toti vor sa vanda. Lucrul acesta este valabil in cazuri de societati, de coproprietati si de bunurile in comun intre soti.

6 - Un alt aspect de a considera este: la provenienta apartamentului, in mod particular in cazul in care a fost parvenit vanzatorului pe cale ereditara sau prin donatie.

Fiecare mostenitor, considerandu-se tratat in mod necorespunzator in repartitia ereditara, are timp 10 ani, de la decesul persoanei care a lasat mostenirea sau donatia, pentru a cere drepturile sale, cerand ca valoarea apartamentului sa vina considerata in interiorul cumulului ereditar. In certe situatii, riscati de a fi constrans de a vinde apartamentul sau sa despagubiti pe mostenitorii recurenti cu valoarea echivalenta. Chiar daca va puteti adresa persoanei care v-a vandut apartamentul, veti putea sta linistiti doar in momentul in care vanzatorul depoziteaza la notar suma de la vanzare. In acest fel mostenitorii vor avea la dispozitie valoarea echivalenta si nu veti avea probleme.

7 - Daca a vindere este o societate (constructii, cooperativa, societate imobiliara, sau in orice caz un privat cu activitate pe contul sau) care da faliment in timp de doi ani de la vanzare, expertul falimentar poate revoca (adica "anula") contractul de vanzare-cumparare si inscriere achizitorul in registrul de creditor. In concluzie, verificati starea de sanatate economica a omului de afaceri. In 2005 a intrat in vigoare asa zisul "Pachetul de garantii" in apararea achizitorilor. Normativa obliga constructorul a elibera gratuit o fideiujune pe accontul varsat de achizitor si de a face o polita pe zece ani, garantie pentru gravele riscuri ale imobilului. Obligatie, inca, in vigoare pentru acei care vand imobilul inainte de terminarea sa, asa ca multi constructori vand apartamentul dupa ce l-au terminat e deci nu sunt obligati sa dea garanziile ilustrate.

Valoarea apartamentului

Este o buna norma de a se informa de valorile medii de la zona, in modul de a putea imediat porni a trata cu vanzatorul, tinand prezent conditiile obiective ale blocului si unitatea imobiliara.

Pe valoare medie se intelege pretul la mq pentru un apartament in normale conditii de manutentie.

De obicei, cine vinde, se informeaza de pretul pe piata, inmulteste valoarea pe suprafata complexiva si formuleaza cererea, fara sa tina cont ca valoarea poate sa varieze, se poate reduce sau poate sa creasca, in functie de tipologia apartamentului, de expozitie, de finisaj, de pereti si de serviciul igienic, si de conditiile cladirii in complexul sau.

Adeseori, cine vinde tinde sa ceara pretul cel mai inalt posibil, adesea superior la cel de pe piata. Deci, una este pretul cerut, si alta pretul efectiv de vanzare.

Suprafata considerata pentru vanzare este aceia comerciala, care vine calculata in felul urmator: suprafata neta a apartamentului, 100% de la suprafata peretilor perimetrali si interni, 50% de la suprafata peretilor comuni cu alte apartamente. Alte suprafete vin considerate orientativ dupa cum urmeaza:

Balcoane si terase descoperite	25% de la suprafata
Balcoane si terase acoperite inchise in 3 laturi	35% de la suprafata
Curti interioare	35% de la suprafata
Veranda	60% de la suprafata
Gradina exclusiva a apartamentului	15% de la suprafata
Gradina de vile	10% de la suprafata
Pivnite si mansarde nu locuibile	10% de la suprafata
Pivnite si mansarde locuibile	25%-50% de la suprafata

Elementele de descrestere si crestere a pretului sunt urmatoarele:

Subsolul	-30%
Parter	-20%
Parter cu gradina	-15%
Etajul 2 fara lift	-5%
De la etajul 3 in sus fara lift	-10% pentru fiecare etaj
Etajul atic	+20%
Locuinta cu mai multe bai	+5%
Incalzire autonoma	+5%
Absenta de incalzire	-5%
Instalatia electrica nonconforma	-5%

Nota: Deoarece pe piata libera nu exista valori obiective absolute si folosim acordul intre parti, indicatiile care vi le dam, impreuna cu sugerimentele urmatoare, va ajuta sa va formati o idee de tot ceea ce poate sa constituie elemente de tratativa.

Apartamentul inchiriat sufera o devalorizare a pretului mediu pe mq cuprinsa intre 20% si 30%.

Conditiiile blocului

Statul de manutentie al unui bloc este vizibil fiecaruia, dar lucrarile de efectuat sau defecte de structura, care va va angaja din punct de vedere economic dupa cumparare, fug ochiului.

Informati-va daca sunt probleme de statica, daca au fost efectuate modificarile instalatiei electrice si termice si acele relative la prevenirea incendiilor. Asa cum va sfatuim sa verificati, daca instalatia de incalzire este centralizata, ca asamblarea de locatari nu a deliberat dezactivarea si instalarea de instalatii (centrale) autonome.

Toate aceste aspecte constituie elemente de tratativa. Identice elemente de valutare sunt reprezentate de la prezenta sau absenta gazului metan, a apei directe.

Conditiiile apartamentului

In ceea ce priveste internul apartamentului, ochiul are partea sa, si in el trebuie sa va incredeti, daca nu aveti intentia de a cheltui ceva in plus pentru al vedea un expert (arhitect, inginer, geometru).

Nu va convine, în schimb, să economisiți pe expert și să vă încredeți pe ceea ce vi se spune dacă notați crapături difuze și groase pe pereți sau tavan. Expertul va fi în măsură să valuteze dacă sunt crapături simple sau poate constituie un semnal de alarmă.

Mult mai delicată este valutarea instalației electrice, care trebuie să fie adecvată conform normelor de siguranță. O instalație de mai mult de douăzeci de ani trebuie să fie înlocuită deoarece componentele pot pierde capacitatea de izolare.

În cazul construcțiilor noi, constructorul trebuie să ofere achizitorului și harta instalației electrice. În cazul apartamentelor vechi se încearcă cu ajutorul vânzătorului o reconstruire a hărții. Va fi necesar în cazul intervențiilor parțiale sau totale. Un bun electrician, în orice caz, este în gradul de a individualiza poziția firelor electrice.

În ceea ce privește instalația hidrică, este necesar să se informeze locatarii. Frecvențele pierderi sau infiltrații de apă demonstrează că tuburile sunt uzate și ruginite, și va fi nevoie să fie înlocuite.

Deci, trebuie să se negocieze cu prețul apartamentului, în funcție de îmbunătățirile care trebuie făcute.

Liber sau închiriat?

Este o problemă serioasă, deoarece des se achiziționează un apartament închiriat pentru devalorizarea circumstanței în care se găsește: de la 20% la 30% în funcție de scaderea contractului și de chiria plătită de chirias.

În momentul actual ne putem găsi în fața a două tipuri de contracte: un contract a canon liber cu durată de 4 ani plus 4, sau un contract a canon usurat cu durată de 3 ani plus 2.

Contractul liber poate să fie dezis la scaderea primilor patru ani numai în caz de necesitate, și la scaderea contractului de închiriere după 8 ani. Contractul a canon usurat poate fi dezis în caz de necesitate numai la scaderea primilor trei ani, și la scaderea contractului de închiriere la cinci ani. Decizia în ambele cazuri trebuie să fie făcută 6 luni înainte de scadere.

Dacă în urma avizului chirieșul nu lasă apartamentul, veți fi constrânși să-l chemați în judecată, care în funcție de circumstanțe, poate dura ani.

Deci, dacă aveți nevoie de un apartament unde să locuiți imediat, evitați să cumpărați un apartament închiriat.

În prezența de un chirieș, și înainte de a cumpăra apartamentul, cereți o copie a contractului de închiriere pentru a-l examina cu un avocat.

Responsabilitățile vânzătorului

Cine vinde trebuie să garanteze că imobilul nu are vicii care pot compromite locuirea la ceea ce este destinat. Garanția este valabilă numai cu o declarație scrisă în fața notarului, deoarece dacă vânzătorul a ascuns în mod intenționat prezența viciilor, cumpărătorul poate să ceară rezoluția contractului de vânzare sau reducerea prețului. Dacă blocul, de exemplu, trebuie să fie demolat după o scurtă perioadă de la cumpărare, și aveți probe că vânzătorul era înștiințat, puteți cere rezoluția contractului, și restituirea sumei plătite.

Denunțul viciilor trebuie să fie făcut în termen de opt zile de la descoperire, și în orice caz nu după un an de la cumpărare.

În cazul unui apartament nou, garanția de vicii oculte, care nu au fost relevate în momentul achiziționării, durează doi ani și trebuie să fie denunțate constructorului în termen de 60 de zile de la descoperire.

Responsabilitatea constructorului cu privire la structura edificiului, este în schimb de 10 ani și denunțul trebuie să fie făcut în termen de un an de la descoperire.

Fazele vânzării-cumpărării

În propunere și în actul de vânzare-cumpărare se introduce “buletinul de identitate” al apartamentului.

Vânzarea-cumpărarea poate fi efectuată la corp sau la măsură. Prețul concordat cu compromis, și deci în actul notarial, se poate referi la suprafața reală (vânzarea la măsură) sau la forfe (vânzarea

la corp).In general se indica vanzarea “la corp”. In vanzarea la masura, una dintre parti poate cere reducerea sau integrarea pretului stabilit daca, la predare, suprafata comerciala rezulta superioara sau inferioara chiar si de un singur “douazeci” de aceea indicata in “rogito” (actul notarial) sau in propunere.

In actul de vanzare-cumparare este obligatoriu, pedeapsa la nulitate, actul scris, cu formularea tuturor elementelor utile in individuarea apartamentului: descrierea si pozitia, si de asemenea vointa de a vinde si de a cumpara si pretul stabilit.

Este foarte important sa se cunoasca urmatoarele faze.

Simplele chitante de plata pentru arvune pot fi considerate ca nu sunt valabile daca in ele nu se specifica motivul varsamantului si extremele apartamentului.De aceea, este necesar sa se scrie si preliminarele vanzarii-cumpararii (propunerea), chiar daca nu reprezinta un pasaj obligatoriu pentru a ajunge la stipularea actului notarial, dar este o garantie pentru achizitor. In lipsa propunerii de achizitionare, acordul verbal sau simplele chitante de plata sunt considerate nule.

Ce diferenta este intre intelegere si propunere de achizitionare? In primul caz sunt vincolate in procesul de vanzare-cumparare ambele parti; in al doilea caz, propunerea fiind semnata numai de achizitorul aspirant, este numai acesta angajat si nu vanzatorul, care se poate razgandi. Daca se intampla asta, achizitorul aspirant are dreptul numai la restituirea sumelor varsate.

Datele readuse in intelegere vor fi aceleasi si in actul notarial:

- 1) numele si prenumele partilor, data si locul de nastere, domiciliul, codicele fiscal,
- 2) descrierea apartamentului, categoria si extremele cadastrale, blocul, scara, etajul, internul, anul de constructie,garantia vanzatorului ca nu sunt ipoteche, conformitatea urbanistica, daca este locuibil, datorii la asociatia de locatari, vincoli, si indicarea daca apartamentul este liber sau ocupat de vanzator sau de un chirias.

Verificati daca apartamentul indicat corespunde efectiv cu acela pe care voi l-ati vazitat, controland ca sunt scrise corect datele relative la strada, la numarul civic, la scara, la etaj si la intern.

- 3) pretul stabilit, modalitatile de plata, un avans din depozit si alte eventuale anticipari, termenul in care va fi stipulat in “rogito” (actul notarial).

Depozitul (in general de la 2 la 5 mii euro, este in orice caz proportionat cu valoarea imobilului) poate fi confirmatoriu sau penitential. Cu depozitul confirmatoriu, daca este achizitorul cel care renunta la contract pierde depozitul; daca este vanzatorul, cel care renunta va trebui sa restituie depozitul dublu. Cu depozitul penitential vine fixata o penalitate fixa, care va trebui sa fie varsata fara ulterioare agravari din partea celui care renunta la contract.

- 4) Eventuala indicare a notarului, care de obicei vine ales de achizitor.

- 5) Daca vanzatorul ocupa apartamentul, este necesar a se stabili timpul si modalitatile de eliberare al apartamentului, posibil inainte de stipularea rogitului (actului notarial).

- 6) O particulara atentie la eventualele ipoteche: este sfatuitor sa introduceti in intelegere o declaratie explicita a vanzatorului care declara libertatea apartamentului de la dari ipotecare, servitute, vincoli arhitectonici ect. Daca apartamentul rezulta ipotecat, se va cere liberarea, adica anularea ipotecii. In caz contrar, in momentul stipularii notariale, va sfatuim de a retine suma corespunzatoare de la ipoteca, varsand-o la notar cu dispozitia de a o restitui vanzatorului in momentul in care acesta a obtinut anularea ipotecii.

- 7) Daca vi sa transferit imprumutul bancar de la vanzator la achizitor, sau in cazul achizitionarii de la un constructor, trebuie sa fie indicata precis valoarea imprumutului bancar, extremele din ultima rata platita, eventualul finantament. Daca ratele imprumutului, in asteptarea dividerii intre apartamentele blocului, vin platite direct de constructor la banca, verificati la banca care a oferit creditul daca plata a fost efectuata regular: uneori s-a intamplat ca constructorul nu a achitat ratele iar banca a cerut despagubiri cumparatorilor.

- 8) Daca “rogitul” (actul notarial) va fi stipulat mult timp dupa intelegere, va fi oportun inregistrarea propunerii la Agentia Teritoriala (ex.Conservarea la Registru Imobiliar).In acest mod

achizitorul se tuteleaza de eventualele transcrieri “de prejudiciu” din partea vanzatorului (de exemplu, un sechestrul).

Agentia imobiliare

Complexitatea numeroaselor verificari pentru un apartament de achizitionat, si putinul timp la dispozitie, ne imping des sa ne adresam unei agentii imobiliare.

Agentii imobiliare autorizati sunt inscrisi la Camera de Comerț, unde au trebuit sa sustina un examen, si au o legitimatie recunoscuta. Agentul imobiliar trebuie, conform legii, sa verifice provenienta apartamentului, titularitatea, daca sunt prezente vincole si sa garanteze cu oportune clauze vanzatorului si cumparatorului. Si des acelasi agent se intereseaza pentru un imprumut bancar.

Achizitorului interesat i se cere sa semneze, contextual la varsarea unui depozit, un angajament\propunere de cumparare, subordonata la acceptarea proprietarului. Acesta va trebui sa se pronunte in termen de 8\10 zile si daca intre timp a incasat (chiar prin intermediul agentiei) bani lichizi sau o foaie de cec cu depozitul, propunerea este acceptata.

Un agent imobiliar nu poate achizitiona direct apartamente. O agentie care face asta trebuie sa declanseze o alarma in vanzator sau cumparator: aproape sigur achizitioneaza la un pret mic pentru a-l vinde la un pret mult mai mare.

Comisionul pentru agentie corespunde fie din partea vanzatorului cat si a cumparatorului. Nici o lege nu stabileste cat poate sa ceara un agent. In mod actual, un comision care nu depaseste 2% din pretul de vanzare reprezinta o cerere egala, dar multi agenti se multumesc cu 1-1,5%

Amintiti-va de a cere chitanta, deoarece cheltuielile de mediatie imobiliara sunt deduse din declaratia de venituri pana la un maxim de 1.000,00 euro.

Nominativul agentului imobiliar, si comisionul varsat lui, trebuie sa fie indicate in actul notarial.

Cheltuielile pentru acte si impozitele

Cheltuielile pentru actul de vanzare-cumparare sunt de raspunderea achizitorului si sunt procentual proportionate in functie de valoarea vanzarii imobilului. Mai inalta este valoarea imobilului mai mic va fi procentul cerut de notar, care poate oscila orientativ intre 0,7% si 2%.

Cand se cumpara o casa, cumparatorul este tinut, in plus, sa plateasca impozitul de registru, sau alternativ Iva, impozitul ipotecar si cadastral, care vin calculate in pretul de vanzare, si in functie de forma juridica a vanzatorului, in felul urmator:

VANZATOR

IMPOZITE

Achizitionez de la:

Privat – Firma “nu constructoare” – Firma constructoare sau de restructurare care vinde dupa 4 ani de la terminarea lucrarilor	<u>Registru</u>	<u>7%</u>
	<u>Ipoteca</u>	<u>2%</u>
	<u>Cadastru</u>	<u>1%</u>
Firma constructoare sau de restructurare care vinde dupa 4 ani de la terminarea lucrarilor	<u>Iva</u>	<u>10%</u>
	<u>Registru</u>	<u>168 euro</u>
	<u>Ipoteca</u>	<u>168 euro</u>
	<u>Cadastru</u>	<u>168 euro</u>

Reduceri fiscale la achizitionarea primei case

Cand se achizitioneaza “prima casa” se poate beneficia de un regim fiscal redus care permite sa platim impozitele intr-o masura inferioara.

Achizitionari de la privati	<u>Registru</u> <u>Ipoteca</u> <u>Cadastru</u>	<u>3%</u> <u>168 euro</u> <u>168euro</u>
Achizitionari de la firma constructoare (sau de restructurari) in timp de 4 ani de la terminarea lucrarilor	<u>Iva</u> <u>Registru</u> <u>Ipoteca</u> <u>Cadastru</u>	<u>4%</u> <u>168 euro</u> <u>168 euro</u> <u>168 euro</u>
Achizitionari de la firma nu constructoare Achizitionari de la firma constructoare (sau de restructurari) dupa 4 ani de la terminarea lucrarilor	<u>Iva</u> <u>Registru</u> <u>Ipoteca</u> <u>Cadastru</u>	<u>Scutita</u> <u>3%</u> <u>168 euro</u> <u>168 euro</u>

Pentru a uzufrui de beneficii fiscale pentru « prima casa » nu este necesar ca imobilul achizitionat sa fie destinat ca locuinta personala si/sau a familiailor. Vin reduse taxele pentru achizitionarea unei case, indiferent care va fi uzul pe care-l vom da, numai sa existe rechizitele care le vom vedea in continuare.

Beneficiile sunt recunoscute in momentul registrarii actului. Sunt valabile si in momentul in care se achizitioneaza o casa cu “nuda proprietate”, uz sau uzufruct.

Achizitionarea pertinentelor

Beneficiile pentru prima casa se cuvin in acelasi mod si pentru achizitionarea pertinentelor sale, chiar daca se efectueaza cu act separat, dar numai pentru o pertinenta pentru fiecare dintre urmatoarele categorii cadastrale:

- C/2 (pivnita sau mansarda);
- C/6 (garaj sau box auto);
- C/7 (acoperis sau post auto).

Unitatile imobiliare clasificate in citatele categorii cadastrale se pot gasi si in apropierea locuintei principale dar trebuie sa fie destinate in mod durabil in folosinta casei de locuit.

Rechizitele pentru a se bucura de beneficiile “prima casa”

Primul rechizit indispensabil pentru a se bucura de reduceri fiscale este acela ca achizitionarea priveste o casa de locuinta nu “de lux”, de exemplu daca suprafata sa este superioara de 160 mq, peretii acoperiti in stofa, piscina etc.

Daca se achizitioneaza o locuinta considerata nu “de lux”, beneficiile se cuvin, facand abstractie de categoria cadastrale a imobilului, numai in prezenta de determinatele conditii:

a) Imobilul trebuie sa fie situat in Primaria in care achizitorul are resedinta sau in care intentioneaza sa o stabileasca in termen de 18 luni de la stipulare, sau in Primaria unde achizitorul desfasoara propria activitate principala.

b) Achizitorul nu trebuie sa fie titular, exclusiv sau in comun cu sotul/sotia, de drepturi de proprietate, uzufruct, uzul si

c) Nu trebuie sa fiti titulari, nici pe cote sau in comun cu altii, pe tot teritoriul national, de drepturi de proprietate, uz, uzufruct sau nuda proprietate, pe o alta casa de locuit, achizitionata, chiar si de sot/sotie, beneficiind de reduceri pentru achizitionarea primei case.

La contribuabili care nu au cetatenia italiana, beneficiile se cuvin numai in prezenta de toate conditiile prevazute si, in particular, cand achizitorul are resedinta in Primaria in care se gaseste imobilul achizitionat (sau o stabileste in termen de 18 luni).

În prezenta de rechizitele mai sus enumerate beneficiile “prima casa” revin chiar dacă bunul este achiziționat de un minor nu emancipat sau de alte persoane incapabile(cei care au interdicție sau inabilitate).

Condițiile de la punctele b) și c) și obligul de a stabili reședința, în termen de 18 luni, din partea achizitorului care nu are reședința în municipiul unde este situat imobilul care se achiziționează, trebuie să fie atestat cu o declarație introdusă în actul de achiziționare.

Când se pierd beneficiile “prima casa”

Achizitorul pierde beneficiile fiscale dacă:

- declarațiile aduse în actul de achiziționare sunt false;
- nu transferă reședința în municipiul unde se găsește situat imobilul în termen de 18 luni de la cumpărare;
- vinde sau donează locuința înainte de a decurge termenul de 5 ani de la data cumpărării.

Beneficiile nu se pierd dacă într-un an de la vânzare sau donare contribuentele achiziționează un teren și, mereu pe același teren, realizează un fabricat nu de lux ci de locuința principală.

Decaderea beneficiilor comportă recuperul de la diferența impozitului nu plătit și a intereselor și în același timp aplică o sancțiune de 30% din impozitul insuși.

Cum se calculează impozitele

Impozitele se calculează pe valoarea imobilului (baza impozabilă) declarat în rogiti (actul notarial). În vânzarea între privați, **valoarea imobilului poate să corespundă la valoarea cadastrală**, și deci are o valoare inferioară la valoarea de pe piață, cu condiția ca în actul notarial, vine în orice caz indicată valoarea efectivă de la vânzare-cumpărare.

Când vânzătorul este o societate sau un privat care acționează în domeniul unei activități comerciale, valoarea de declarat este cea efectivă de pe piață.

Cum se calculează valoarea cadastrală

Valoarea cadastrală vine calculată înmulțind venitul cadastral (revaluat la 5%) cu următorii coeficienți:

- 110 pentru prima casă;
- 120 pentru fabricatele aparținente grupurilor cadastrale A, B, C (excluse categoriile A/10 și C/1);
- 60 pentru fabricatele de la categoria A/10 (oficii și birouri private)
- 40,8 pentru fabricatele de la categoria C/1 (magazine și buticuri).

Principalele categorii cadastrale

CATEGORIA	TIPOLOGIE
A/1	Locuința de tip
A/2	Locuința de tip civil
A/3	Locuința de tip economic
A/4	Locuința populară
A/5	Locuința de tip ultrapopular
A/6	Locuința de tip rural
A/7	Locuința în vile, cu mai multe apartamente.
A/8	Locuința în vile
A/9	Castele și palate de o eminentă stimă artistică și istorică
A/10	Oficii și birouri private
A/11	Locuințe și case tipice de la zonă
B/1	Colegiu și bancheturi, ospicii, mănăstiri, seminarii, cazarmă etc.
B/2	Aziluri și spitale
B/3	Puscării
B/4	Oficii publice
B/5	Scoli, laboratoare științifice
B/6	Biblioteci, muzee, galerii, academii etc.
B/7	Capele și oratorii nu destinate activității culturale

B/8	Magazine subterane pentru depozitul alimentelor
C/1	Pravalii si buticuri
C/2	Magazine si localuri de depozite
C/3	Laboratoare pentru arte si meserii
C/4	Sali de sport
C/5	Stabilimente balneare si de ape curative
C/6	Grajduri, garajuri
C/7	Acoperisuri inchise sau deschise

Consilii finale pentru achizitionare si imprumuturi

Inainte de a proceda pentru achizitionarea unei case cateva considerari practice.

Tipul de achizitionare, **de la privat sau de la constructor**, depinde de budget-ul financiar care-l avem la dispozitie.

De tinut cont ca bancile nu finanteaza, de obicei, pentru o valoare superioara de 70-75% din imobil, si ca, in consecinta, rezidul de 30-35% trebuie sa ii aveti disponibili.

Sunt banci care aloca imprumuturi de o valoare egala cu 100% din valoarea imobilului. Dar cine are un venit care nu i-a permis sa economiseasca, cu mare dificultate poate sa-si permita sa platesca (pe un imprumut de 15 ani de 200.000,00 euro) rate lunare de 1.600,00 euro.

Intr-adevar, rata unui imprumut suportabil vine calculata de 33% din venit, si deci o rata de 1.600,00 euro presupune un venit lunar de aproximativ 5.000,00 euro.

Trebuie sa cercati Institutele de Credit (rare) care acorda imprumuturi cu durata de 25 sau 30 de ani, tinand prezent ca imprumutul trebuie sa fie stins la implinirea varstei de 75 de ani a petitionerului.

Strada mai practica este recursul la achizitionarea de la un constructor sau de la o cooperativa. In acest caz, de obicei, vine varsat un anticip si costul care nu este acoperit de imprumut vine distribuit in rate cu statul de inaintare a lucrarilor.

In orice caz, inainte de a proceda la achizitionare angajandu-va cu o intelegere, **va convine sa va adresati unei banci si sa cereti daca e, pana la ce suma va fi cu siguranta acordat imprumutul.**

Va fi mai usor, dupa aceea, sa cautati apartamentul corespunzator la finantamentul care va va fi acordat.

Vedem care sunt tipologiile de **taxe de interese** aplicate de imprumuturi:

Taxe fixe: taxa de interes ramane fixa pe toata durata imprumutului:

Imprumutul la taxa fixa este indicat cand:

- vrem sa platim rate egale si sa cunoastem imediat valoarea complexiva a debitului;
- se prevede o crestere a inflatiei si deci a taxelor;
- petitionerul este un muncitor dependent cu un salariu mediu.

Avantaje: imprumutul la taxa fixa ofera posibilitatea de a planifica cu certitudine bilantul familial, eliminand riscul legat de cresterea taxelor.

Taxe variabile: taxa de interese variaza in functie de mersul unui sau mai multi parametri specifici indicati in contractul de imprumut (inflatiune, cresterea costului monedei etc.)

Imprumutul la taxa variabila este indicat cand:

- vrea sa se riste pe mersul economiei;
- se prevede o scadere a inflatiei;
- petitionerul are un venit mediu – inalt;
- imprumutul este de un import inalt.

Taxe mixte: Taxa fixata initial poate fi modificata la scadente si

Imprumutul la taxa mixta este indicat cand:

- se prevede o crestere la inceput si o reducere in anii succesivi.
 - petitionarul nu vrea sa prinda imediat o decizie definitiva in ceea ce priveste tipul de taxa.
- Diverse banci, cu scopul de a atrage majoritatea clientilor, propun o taxa de intrare, sau o taxa promotionala mica aplicata pe o perioada limitata.Dupa aceasta perioada, vine aplicata taxa prevista in contract.

(Traduzione di **Simona Pascu**)

BREVE GUÍA PARA LA COMPRA DE LA CASA

Que tipo de vivienda?

Han decidido comprar una casa.

Veamos los aspectos más importantes para controlar bajo el perfil técnico-legal. No se hagan escrúpulos para pedir la documentación que les indicamos. Están invirtiendo mucho dinero y deben tener la garantía para no encontrarse con feos sorpresas.

Asegurarse que el inmueble haya sido construido regularmente. Si no es de nueva construcción y ha sido vendido y comprado ya precedentemente, seguramente el inmueble se encuentra conforme a las reglas. Si ha sido construido hace poco tiempo, seguramente el propietario tiene en su poder los certificados de cesión edilicia y de habitabilidad.

Si el inmueble ha sido construido abusivamente, asegurarse que el propietario haya presentado a su debido tiempo la petición de la condonación edilicia y que sea en posesión de la concesión de la condonación, otorgado por el Municipio. Sin este documento el notario no proveerá la atestación notarial.

Si el inmueble es de reciente construcción será el mismo constructor a mostrarles los documentos que demuestran la regularidad del edificio. En caso contrario, pidan al vendedor una copia de la cesión edilicia y pidan de poder ver el proyecto aprobado por el Municipio. Si encuentran resistencias, no confiarse, pero sobre todo no compren el inmueble si no resulta catastrado como habitación. A veces los locales del último piso o de la planta baja corresponden, de acuerdo al proyecto original con sótanos y desvanes. Constructores sin escrúpulos los transforman en apartamentos pero en el documento oficial figuran como sótanos o desvanes. Entonces, se encontrarán a pagar un sótano por el precio de un apartamento, con desagradables consecuencias: no podrán tener el servicio de gas y de electricidad, y además se encontrarán con un inmueble sin valor y sin posibilidades de ser condonado.

Verifiquen que el inmueble no se encuentre hipotecado, o sea que el propietario no haya adquirido deudas poniendo como garantía de pago el inmueble, haciendo una inspección hipotecaria en las oficinas donde se conservan los registros inmobiliarios. En presencia de una hipoteca, será necesario comportarse como les sugerimos en el capítulo “ Las fases de la compra-venta” en el punto número 6.

Antes de estipular el acto de compra-venta, pedir al administrador del inmueble, mostrando el compromiso de compra-venta, una declaración de la cual resulte que por parte del vendedor no hay deudas con el condominio. En caso contrario, el condominio podrá indemnizar la deuda con el nuevo propietario.

Asegurarse que el vendedor tenga el título para vender: si no es el único propietario es necesaria la garantía que todos los propietarios quieren vender. Esto vale en caso de instituciones o sociedades, de co-propiedad y de comunión de bienes entre cónyuges.

Hay también otro aspecto de tener en consideración: la proveniencia del apartamento, particularmente si ha sido adquirido por herencia o donación.

Cualquier heredero, que se retiene tratado de manera desigual en la repartición de la herencia, tiene un tiempo de 10 años a partir de la fecha de deceso de quien haya dejado la herencia o donación, para hacer valer sus derechos, pidiendo que el valor del inmueble venga considerado dentro del total del cúmulo hereditario. En tal caso corren un gran riesgo de ser obligados a vender el inmueble o a pagar la diferencia del valor a los hereditarios en cuestión. Aunque puedan pedir el rescancamiento a quien les ha vendido el inmueble, estarán más tranquilos solo si el vendedor deposita al notario el valor de la compra-venta. En este modo los hereditarios tendrán a disposición el valor equivalente y ustedes no tendrán problemas.

En caso que el vendedor sea una sociedad (constructora, cooperativa, sociedad

Inmobiliaria o en cualquier modo un ente privado con actividades empresariales) que se declara en quiebra en el plazo de 2 años a partir de la venta, el responsable relativo a la quiebra podría revocar (o sea anular) la compra-venta e inscribir el adquirente en el registro de los acreedores de propiedades en bancarrota. En fin, verifiquen el estado de salud económica de la

empresa o empresario. En el 2005 ha entrado en vigor el nominado “Paquete de garantías” que tutela los adquirientes. La normativa obliga a el constructor a emitir gratuitamente una fianza sobre los anticipos depositados por parte del comprador y a subscribir una póliza por el lapso de una década como garantía de riesgos posteriores graves del inmueble. La obligación, en todo caso, es vigente para quien vende el inmueble antes de la conclusión, de modo que muchos constructores venden el inmueble después de haberlo terminado y entonces no son obligados a conceder las garantías antes ilustradas.

El valor de la vivienda

Es una buena pauta informarse sobre el precio medio de la zona, de manera tal de poder inmediatamente poner en marcha la tratativa con el vendedor, teniendo presente las condiciones del edificio y de la unidad inmobiliaria.

Por precio medio se entiende el costo del metro cuadrado por un apartamento en condiciones normales de mantenimiento.

Muy a menudo, quien vende se informa sobre la situación del mercado, multiplica el precio por la superficie completa y desarrolla la solicitud, sin tener en cuenta que el precio puede variar, aumentar o bajar, según la tipología de la vivienda, la exposición, los acabados, el estado de puertas y ventanas y del pavimento, del estado de las paredes e de los baños, de la condición completa del inmueble.

Normalmente, quien vende tiende a sacar provecho del precio poniendolo a lo más alto posible, muchas veces superior al precio de mercado. Entonces, una cosa es el precio solicitado, otra es el precio real de venta.

La superficie considerada para la venta es aquella comercial, que se calcula como sigue: la superficie neta de la vivienda, el 100% de la superficie de las paredes perimetrales e internas, el 50% de las superficies de la paredes en común con otras viviendas. Otras superficies se consideran orientativamente como sigue:

Balcones y terrazas descubiertas	25% de la superficie
Balcones y terrazas cubiertas y cerradas en 3 lados	35% de la superficie
Patios y entradas o pórticos	35% de la superficie
Zaguanes	60% de la superficie
Jardín exclusivo del apartamento	15% de la superficie
Jardín de villas y chalets	10% de la superficie
Sótanos y desvanes no habitables	10% de la superficie
Sótanos y desvanes habitables	25% - 50% de la superficie

Los elementos para la devaluación o revalorización del precio son los siguientes:

Subsuelos	-30%
Planta baja	-20%
Planta baja con jardín	-15%
Segundo piso sin ascensor	-5%
Desde el tercer piso en adelante sin ascensor	-10% por cada piso
Ultimo piso – ático	+20%
Vivienda con más de un baño	+5%
Calefacción autónoma	+5%
Ausencia de calefacción	-5%
Implante eléctrico no conforme a las reglas	-5%

Nota: Ya que en el mercado libre no existen valores objetivos absolutos y vale el acuerdo entre las partes, las indicaciones que ofrecemos junto a las sugerencias, sirven a dar una idea de aquellos que pueden ser los elementos para la tratativa.

El apartamento alquilado está sujeto a una desvalorización del precio medio al metro cuadrado, entre el 20% y 30%.

Las condiciones del edificio

El estado de manutención de un edificio es visible a todos, pero los trabajos o defectos de reparar en la estructura, que les costará económicamente, se escapan a una primera vista.

Informense si hay problemas de estática, si hayan hecho los adecuados implantes eléctricos y térmicos, y aquellos relacionados a la prevención de incendios. Así como les aconsejamos de asegurarse si hay el implante para la calefacción general del edificio, que la asamblea de los condominios no hayan ya premeditado la desactivación y la sucesiva instalación de una calefacción autónoma.

La necesidad de notables trabajos de mantenimiento o reparación, la adaptación de implantes conformes a las normas de seguridad, la instalación de un implante autónomo de calefacción representan elementos de tratativa.

Idénticos elementos de valorización son representados por la presencia o menos del gas metano, del agua directa, de la red de alcantarillado.

Las condiciones de la vivienda

En cuanto concierne el interno de la vivienda, cuenta una primera vista, y de ésta será necesario confiarse, a menos que no se entienda invertir un poco de dinero para pagar la inspección realizada por un técnico (arquitecto, ingeniero, geometra).

No conviene, en todo caso ahorrar en un técnico o confiarse de lo que se les dice si notan grietas visibles sobre las paredes o los tumbados. El técnico será en grado de evaluar si se trata de simples grietas debidas a los ajustes del edificio o de señales de alarma por la estática.

La pavimentación y las baldosas o cerámicas del baño y de la cocina tienen que estar íntegras y estables.

De hecho, si hubiesen piezas rotas podría ser difícil sustituirlos parcialmente, encontrando fácilmente un producto fuera de producción.

Más simple controlar el estado de uso del parquet. Si ha sido puesto desde hace mucho tiempo se presentará con un capa de consumo diferente y con fragmentos inestables.

Es más delicada la evaluación del implante eléctrico. Reconfirmando, lo anterior expuesto respecto a las obligaciones adecuadas bajo las normas de seguridad, si el implante tiene más de 20 años es necesario sustituirlo, ya que los componentes pueden haber perdido la capacidad de aislamiento.

En las construcciones recientes, el constructor ofrece al adquiriente un plano del implante del implante eléctrico. Para los apartamentos viejos, tratar de reconstruir los trazados de máxima con la ayuda del vendedor. Les será útil en caso necesiten hacer intervenciones parciales o totales.

Un buen electricista de todas maneras, es capaz de individuar a gran línea la distribución y asignación de los cables.

Es menos difícil verificar el estado de mantenimiento de ventanas y puertas. Si son de madera, ya provando a cerrarlas demostrarán la propia condición. Debe tener presente que difícilmente una ventana de madera, si es defectuosa, puede ser reparada, y el costo de reparación total de una ventana o persianas es caro.

Sobre el implante hidráulico, salvo la evaluación a primera vista del estado de los sanitarios, es necesario pedir información a los vecinos del condominio. Las frecuentes pérdidas o filtraciones demuestran que el implante está muy usado y oxidado, y será necesario sustituirlo lo antes posible.

Si muchos componentes de la vivienda tienen un estado muy consumido y defectuosos, hagan pesar estas circunstancias en la tratativa. Una baldosa rota no quiere decir sustituir solo una baldosa, pues muchas veces es necesario sustituir todas las baldosas; un tubo que filtra causará las mismas consecuencias. Entonces, se tiene que tratar sobre los costos de las enteras reparaciones, y no sobre cada elemento de cambiar o reparar.

Libre o alquilado?

Non es un problema reciente, ademàs que muy a menudo se compra una vivienda alquilada por la devaluación que comporta esta situación: desde el 20 al 30 por ciento según la fecha de caducidad del contrato de alquiler y del dinero depositado por parte del inquilino.

Actualmente se puede encontrar de frente a 2 tipos de contratos: un contrato de alquiler con pagos mensual con duración de 4 años+4, o un contrato simplificado con pagos mensuales con una duración de 3 años+2.

El contrato libre puede ser revocado al término de los primeros 4 años solo por necesidad, y al término de los 8 años por término arrendatario. El contrato simplificado puede ser revocado por necesidad solo al término de los 3 años, y por término arrendatario a la conclusión de los 5 años.

La revocación deberá en todo caso ser enviada 6 meses antes de la respectiva fecha de término del contrato.

Si después de la revocación del contrato de alquiler, el inquilino no desocupa el apartamento, quien compra la vivienda será obligado a iniciar un juicio, el cual según las circunstancias puede durar años.

Entonces, si tienen la necesidad de una vivienda para habitarla enseguida, eviten comprar una vivienda que esté alquilada.

En presencia del inquilino, y antes de iniciar la tratativa para la compra, háganse dar una copia del contrato de alquiler para hacerlo examinar por un experto: podrían descubrir un contrato irregular o no revocado a tiempo, con el riesgo de que puedan continuar en la habitación por muchos años.

La responsabilidad de quien vende

Quien vende debe garantizar que el inmueble está libre de aprietos que puedan comprometer el uso para el cual está destinado. Tal garantía no es absoluta solo con una simple declaración sobre el acto notariado, ya que si el vendedor ha en mala fe escondido la presencia de algún problema de la vivienda, el comprador puede pedir la resolución del contrato de venta o también la reducción del precio. Si el edificio, por ejemplo, se derrumbase enseguida después de la compra y se tiene una prueba que el vendedor era consciente de tal riesgo, se puede pedir la resolución del contrato, y entonces la restitución del valor pagado.

La denuncia de errores o problemas de la vivienda debe ser hecha dentro de 8 días del descubrimiento, y en todo caso no después de un año de la compra.

En espera de la estipulación de la atestación notarial, las partes establecen por ley un pago a plazos, por el comprador, en espera de aclaraciones y garantías, puede suspender el pago si llega a saber o tiene sospechas que la vivienda ha sido mientras tanto ofrecido por parte del vendedor como garantía real o que sobre la propiedad puedan hacer valer derechos terceras personas.

La facilitación de las situaciones que pueden verificarse la hemos ilustrada en las páginas anteriores.

En el caso de un nuevo apartamento, la garantía sobre errores o problemas ocultos, no detectables en el momento de la compra, dura 2 años y deben ser denunciados al constructor dentro de 60 días del hallazgo.

La responsabilidad del constructor respecto a las bases del edificio, es decenal y la denuncia va hecha dentro de un año del hallazgo.

Las fases de la compra-venta

En el compromiso y en el acto de compra-venta se incluye el “documento de identidad” de la vivienda.

La compra-venta puede ser efectuada por el conjunto o por la dimensión de la vivienda. El precio establecido en el compromiso y por ende sobre el acto notarial, puede referirse a la superficie real (venta por dimensión o medida) o también por el conjunto. En general se indica la venta en conjunto. En la venta por dimensión, una de las partes puede pedir la reducción o la integración del precio establecido, si a la entrega, la superficie comercial resulta superior o inferior aunque de un solo centesimo de aquella indicada en el acto notarial o en el compromiso.

En la compra-venta es obligatorio, la sanción es la anulación, el acto escrito con la lista de todos los elementos útiles para individuar el apartamento: la descripción y la ubicación, no obstante la voluntad de vender y de comprar y el precio acordado.

Son elementos que el notario sabe que debe incluir, más bien, es bueno conocer las fases precedentes.

Simple recibos de pago por garantías o anticipos podr'an no ser retenidos válidos si en éstos no está especificado el motivo del depósito y los elementos característicos de la vivienda. Por lo cual, es necesario poner por escrito también un preliminar de la compra-venta (compromiso), que no representa un pasaje obligatorio para alcanzar la estipulación del acto notarial, más si una garantía para el comprador. En ausencia del compromiso o de la propuesta de compra, el acuerdo verbal o simple recibo de pago son considerados nulos, es decir sin validez.

Que diferencia hay entre compromiso y propuesta de compra? En el primer caso se relacionan las dos partes para la compra-venta, en el segundo siendo una propuesta firmada solo del interesado en comprar, es solo él en tomar el empeño y no el vendedor, el cual podría reflexionar sobre la propuesta del "comprador". Si esto sucediera el interesado en comprar tiene derecho a la restitución del dinero depositado.

Los datos referidos en el compromiso serán los mismos que se incluirán en el acto notarial:

nombre y apellido de las partes (comprador y vendedor), fecha y lugar de nacimiento, dirección de domicilio, código fiscal.

Descripción de la vivienda, categoría y censos estadísticos, edificio, piso, año de construcción, garantías del vendedor sobre las hipotecas, prescripciones urbanísticas, certificado de habitabilidad, deudas condominiales, vínculos y las indicaciones si la vivienda se encuentra desocupada u ocupada por el vendedor o inquilino.

Verificar que la vivienda indicada corresponda efectivamente a aquel que han visitado, controlando que sean referidos correctamente los datos sobre la calle, número, ingreso, piso y número de departamento.

3) El precio pactado, las formas de pago, el importe de la garantía y eventuales anticipos; el plazo o término dentro del cual será estipulado el acto notarial.

La garantía (en general desde los 2mil a 5mil euros, es de todos modos relacionada al valor de la vivienda) puede ser confirmativa o penitencial. Con la garantía confirmativa si es el comprador a desistir el contrato pierda la garantía; si es el vendedor, deberá restituir la garantía por el duplo del valor. Con la garantía penitencial se establece una penal fija que la deberá pagar, sin consecutivos problemas, la persona que desiste el contrato (comprador o vendedor).

4) la eventual indicación del notario, que por regla lo elige el comprador.

5) si es el vendedor a ocupar la vivienda, es aconsejable establecer plazos y modalidades de la liberación, posiblemente antes de estipular el acto notarial, y entregando a la liberación de la vivienda el pago respectivo de venta.

6) Particular cuidado a eventuales hipotecas: es aconsejable incluir en el compromiso una declaración explícita del vendedor que confirma la libertad de la vivienda de cualquier hipoteca, de prestaciones de servicios comunes del condominio, etc. Si el inmueble resulta hipotecado, se pedirá la cancelación de la hipoteca. En caso contrario, al momento de estipular el acto notarial, aconsejamos retener la cifra de la hipoteca (el valor aún por pagar), depositándola al notario con la orden de entregarla al vendedor apenas éste haya cancelado la hipoteca.

7) si es un traspaso de crédito hipotecario del vendedor al comprador, o en el caso de compra a un constructor, tiene que ser indicado exactamente el valor del crédito hipotecario, los elementos característicos de la última cuota pagada, el eventual financiamiento. Si las cuotas del crédito hipotecario, en espera de la repartición entre los departamentos del condominio o edificio, se pagan directamente al constructor, que se ocupará él a depositarlas en el banco, asegurarse en la institución bancaria que los depósitos hayan sido regularmente cumplidos: ha ya sucedido que el constructor no ha pagado las cuotas y el banco pasa la cuenta al comprador.

8) si el acto notarial se estipulará mucho tiempo después del compromiso, será portuno registrar el compromiso en la Agencia de territorio (oficina donde se conservan los registros

inmobiliaries). De modo tal que el comprador esta bajo la tutela de cualquier inconveniente del vendedor, por ejemplo, un pignoraci3n.

La agencia inmobiliaria

La dificultad de las numerosas verifcas de una vivienda para comprar, y el poco tiempo a disposici3n, a menudo conlleva a dirigirse a una agencia inmobiliaria.

Los agentes inmobiliarios autorizados est3n inscritos a la Camara de Comercio, en donde han tenido que rendir un ex3men, y tienen una credencial de reconocimiento. La ley dispone que no haya ninguna consideraci3n a qui3n practique la profesi3n ilegalmente. El agente tiene, por ley que verificar la proveniencia del apartamento, la titularidad, la presencia o menos de v3nculos e garantizar copn las oportunas cl3usolas el vendedor y el comprador. Es muy frecuente que el mismo agente inicie el tr3mite para el cr3dito hipotecario.

Al comprador interesado se le hace firmar, contextualmente al de3osito de la garant3a, una propuesta de compra, sujeto a la aceptaci3n del propietario, el mismo que deber3 responder dentro de 8/10 d3as y si durante este periodo ha cobrado (tambi3n tr3mite l’agencia inmobiliaria) el dinero en efectivo o en cheque de la garant3a, la propuesta se da automaticamente aceptada.

Un agente no puede comprar directamente las viviendas. La agencia inmobiliaria recibe la comisi3n por parte del comprador y por parte del vendedor. Ninguna ley establece cu3nto un agente pueda pedir. Valen las costumbres locales y las indicaciones de la C3mara de Comercio, aunque si 3stas no son en ning3n modo vinculandas. Actualmente una comisi3n que no supera el 2% del precio de venta representa una equitativa solicitud, pero muchos agentes se conforman con el 1 o 1.5%.

Recordarse siempre de pedir la factura, ya que los gastos por la mediaci3n inmobiliaria son reductibles en la declaraci3n de la renta hasta un m3ximo de 1000 euros.

Indicar en el acto notarial el nombre y apellido del agente inmobiliario y la comisi3n a 3l pagada.

El gasto por el acto notarial y los impuestos

El gasto por el acto de compra-venta(acto notarial) van a cargo del comprador y 3ste valor es porcentualmente proporcional al valor de la venta del inmueble. M3s alto es el valor del inmueble m3s bajo es la porcentual del costo del notario, porcentual que varia entre el 0.7 y el 2%.

Cuando se compra una casa, el adquirente (comprador)est3 obligado tambi3n al “pago del impuesto del registro” (Ministerio de las Finanzas) o alternatively al Iva, est3 obligado al pago del impuesto hipotecario y catastral, que son calculados sobre el precio de venta, y seg3n la calidad jur3dica del vendedor, como a continuaci3n:

VENDITORE	IMPOSTE	
Adquisici3n de: Privado – empresa no constructora- empresa constructora o de re-estructuraci3n que vende 4 a3os despu3s de la finalizaci3n de los trabajos.	Registro	7%
	Hipotecaria	2%
	catastral	1%
Empresa constructora o de re-estructuraci3n que vende 4 a3os despu3s de la finalizaci3n de los trabajos.	Iva	10%
	Registro	168€
	Hipotecaria	168€
	catastral	168€

Los descuentos en los impuestos sobre bienes para la compra de la primera casa

Cuando se compra “la primera casa” se puede usufructar de un r3gimen fiscal facilitado que permite pagar los impuestos en una menor medida respecto a los que normalmente se deben pagar.

Compra a un privado	Registro	3%
	Hipotecaria	168€
	catastral	168€

Compra a una empresa constructora (o de re-estructuraciòn) en un plazo dentro de los 4 años de la finalizaciòn de los trabajos	Iva	4%
	Registro	168€
	Hipotecaria	168€
	catastral	168€

Compra a una empresa no constructora Compra a una empresa constructora (o de re-estructuraciòn)despuès de los 4 años de la finalizaciòn de los trabajos	Iva	Esente
	Registro	3%
	Hipotecaria	168€
	Catastral	168€

Para usufructar de los descuentos sobre los impuestos “primera casa” no es necesario que el inmueble comprado sea destinado al uso de habitaciòn propia y/o de los familiares. Se da facilidades para la compra de una casa, cualquiera sea el uso de èsta con tal de que subsistan los requisitos que veremos a continuaciòn.

Dichos descuentos son reconocidos ante la sede de registro del acto notarial. Los mismos que son competencia no solo para los actos a titulo honroso que comportan la compra de la propiedad, sino que tambièn cuando el acto comporta la compra de una propiedad en donde vive el expropiario hasta la muerte, y tambièn cuando el acto comporta el derecho de habitaciòn, usu y usufructo.

La compra de las pertinencias(oportunidades)

Los descuentos sobre los impuestos para la primera casa conciernen en la misma manera para la compra de alguna vivienda de oportunidad para cada una de las siguientes categorias catastrales:

- C/2 (sòtano o desvàn)
- C/6 (garage o box auto)
- C/7 (tejado o sitio para el auto)

Las unidades inmobiliarias clasificadas en las categorias catastrales mencionadas pueden encontrarse tambièn muy cerca de la propiedad (por ejemplo: un departamento con el garage externo o en otro edificio) pero tienen que ser destinadas en modo duradero al servicio de la casa habitacional.

Los requisitos para disfrutar de los beneficios “primera casa”

El primer requisito indispensable para disfrutar de las facilidades de estos descuentos es que la compra concierna una vivienda no de “lujo”, por ejemplo: si es superior a 160 metros cuadrados, si tiene accesorios de madera costosa, paredes cubiertas de finos tejidos, si tiene piscina, etc..

Una vez comprobado que se compra una vivienda considerada no de “lujo”, los beneficios corresponderàn, aparte la categoria catastral del inmueble, solo en presencia de determinadas condiciones:

- el inmueble tiene que estar ubicado en el territorio de la Comuna en la cual el comprador tiene la residencia o en la cual tiene intenciòn de haberla dentro un plazo de 18 meses a partir de la estipulaciòn, o en la Comuna donde el comprador desempeña la propia actividad principal;
- el comprador no tiene que ser titular, exclusivo o en comuniòn con el cònyuge de derechos de propiedad, usufructo, uso y habitaciòn en el territorio de la Comuna donde se encuentra el inmueble que se està por comprar;
- no debe ser titular ni siquiera por cuotas o en comuniòn legal en todo el territorio nacional de: derechos de propiedad, uso, usufructo, habitaciòn o propiedad, ni siquiera debe ser propietario

o co-propietario de otra casa aunque èsta sea comprada por el cònyugue, disfrutando de los descuentos sobre los impuestos sobre bienes por la compra de la primera casa.

A los contribuyentes que no tienen la ciudadanía italiana, los descuentos sobre los impuestos sobre bienes por la compra de la primera casa le corresponden solo en presencia de todas las condicones mencionadas , y particularmente cuando el comprador tiene la residencia en la Comuna en la cual se encuentra el inmueble adquirido(o la establece dentro de 18 meses).

En presencia de los requisitos ya descritos los descuentos sobre los impuestos “primera casa” corresponden aunque si la vivienda es comprada por un menor bajo tutela o por personas incapacitadas.

Las condiciones nominadas en las letras b) y c) y el empeño a establecer la residencia dentro los 18 meses por parte del comprador que no reside en la Comuna donde està situado el inmueble que se compra, tienen que ser certificadas con la respectiva declaraciòn para agregarla en el acto de compra.

Cuando se pierden los descuentos sobre los impuestos sobre bienes por la compra de la “primera casa”.

El comprador pierde los beneficios fiscales ya atribuidos si:

- las declaraciones rendidas en el momento del acto son falsas,
- si no traslada la residencia en la Comuna donde se encuentra e inmueble dentro de los 18 meses despuès de la compra,
- vende o dona la habitaciòn antes que del tèrmine de 5 años desde la fecha de compra , a menos que en el plazo de un año no compra nuevamente un inmueble como habitaciòn principal.

Los descuentos no se pierden si dentro de un año a partir de la venta del inmueble o de la donaciòn el contribuyente compra un terreno - siempre en el mismo tèrmine- construye en el mismo una vivienda no de “lujo”, la cual serà decklarada como habitaciòn principal.

La perdida de los descuentos sobre impuestos conlleva al recupero de la diferencia de los impuestos descontados y sus respesivos intereses màs la aplicaciòn de una penal equivalente al 30% del los impuestos sobre bienes.

Como se calculan los impuestos sobre bienes.

Los impuestos se calculan sobre el valor del inmueble (base imponible) declarado en el aco notarial. En la venta entre privados, el valor del inmueble puede corresponder al valor catastral y entonces a un valor inferior al del mercado, a la condiçiòn de que en el acto notarial sea indicado de todas maneras el valor efectivo de la compra-venta.

Cuando el vendedor ès una sociedad o un privado que actua en el ejercicio de actividad comercial, el valor a declarar es el efectivo de mercado.

Come si calcola il valor catastral.

El valor catastral se determina multiplicando la renta catastral (revalorizada del 5%) por los siguientes coeficentes:

- 110 por la primera casa
- 120 por las viviendas pertenecientes a grupos catastrales A, B, C(exluidas las categorìas A/10 y C/1);
- 60 por las viviendas de las categorìas A/10(oficinas y estudios privados);
- 40,8 por las viviendas de las categorìas C/1 (negocios y tiendas).

Principales categorìas catastrales

CATEGORIA	TIPOLOGIA
A/1	Vivienda elegante
A/2	Vivienda tipo civil (de consideraciòn)
A/3	Vivienda econòmica
A/4	Vivienda popular

A/5	Vivienda excesivamente popular
A/6	Vivienda rural
A/7	Vivienda dentro de un chalet
A/8	Vivienda parte de una villa
A/9	Castillos y edificios de alto grado ay valor artistico o històrico
A/10	Oficinas o estudios privados
A/11	Viviendas y alojamientos tìpicos de los lugares

B/1	Claustros e internados, hospicios, conventos, seminarios, cuarteles, etc..
B/2	Clinicas y hospitales
B/3	Càrceles y reformatorios
B/4	Oficinas pùblicas
B/5	Escuelas y laboratorios cientìficos
B/6	Bibliotecas, galerias , academias, etc..
B/7	Capillas y oratorios no destinados al servicio pùblico de cultos.
B/8	Almacenes subterràneos para depòsitos de mercancías.

C/1	Negocios y tiendas
C/2	Almacenes y locales de depòsitos
C/3	Laboratorios para artes y oficios
C/4	Edificios y locales para ejercicios deportivos
C/5	Establecimientos balnearios y de aguas curativas
C/6	Establos, caballerizas y garajes
C/7	Techados cerrados o abiertos

Consejos finales para la compra y crèditos hipotecarios

Antes de proceder a la compra de una casa, tomar en cuenta algunas consideraciones practicas.

El tipo de compra, a un privado o a un constructor, depende del presupuesto financiero a nuestra disposiciòn.

Tener en cuenta que los bancos no financian, por ley, un valor superior al 70-75% del inmueble, y que de consecuencia el restante 30-35% debe ser disponible y en efectivo.

Hay bancos que proveen crèditos hipotecarios por el 100% del valor del inmueble.

Pero quien tiene una renta que no le ha permitido de ahorrar, dificilmente podrà permitirse de pagar(sobre un credito hipotecario a 15 años por 200.000 euros) cuotas mensuales equivalentes a 1.600 euros. De hecho, la cuota de un credito hipotecario soportable se calcula sobre elò 33% de la renta, entonces una cuota de 1.600 euros presupone una renta mensual neta de 5.000 euros.

Se necesita buscar los Institutos de Crèdito(raros) que conceden crèditos con un plazo de pago de 25 o 30 años, teniendo presente que el crèdito tiene que ser pagado e su totalidad al cumplimiento de 75 años de edad del solicitante.

La via mas practicable es la de acudir a la compra a un constructor o a una cooperativa. En èstos casos, por ley, se deposita un anticipo y el costo no cubierto por el crèdito se prorratean segùn el estado de los trabajos del inmueble.

En todo caso, antes de proceder a la compra empeñandose con un compromiso, conviene dirigirse a un banco y pedir si serà otorgado y hasta cual valor serà concedido el crèdito.

Serà màs fàcil despuès dedicarse a la búsqueda de la casa correspondiente al valor del crèdito que les serà otorgado.

Veàmos cuales son las tipologías de las tasas de interès mayormente aplicadas a los crèditos:

Tasa de interès fija: la tasa de interès es fija durante todo el plazo del crèdito.

El crèdito a tasa fija es indicado cuando:

- se quiere pagar cuotas iguales y conocer desde el inicio el valor total de la deuda
- se prevee un aumento de la inflaciòn y por ende de las tasas de interès

- el solicitante es un trabajador dependiente con un sueldo medio

Ventajas: el crédito a una tasa de interés fija ofrece la posibilidad de planificar con seguridad el balance familiar, eliminando el riesgo vinculado al aumento de las tasas de interés.

Tasa de interés variable: éste varía según el andamiento de uno o más parámetros específicamente indicados en el contrato del crédito (inflación, aumento del costo del dinero, etc..)

El crédito a tasa variable es indicado cuando:

- se quiere arriesgar sobre el andamiento de la economía
- se prevé una caída de la inflación
- el solicitante tiene una renta media alta
- el crédito es por un elevado

Tasa mixta: la tasa de interés fijada inicialmente puede ser modificada al vencimiento y a las condiciones establecidas en el contrato.

La tasa mixta es indicada cuando:

- se prevé un andamiento con alzas en un primer periodo y probablemente una baja en los años sucesivos.
- el solicitante no quiere tomar enseguida una decisión definitiva sobre el tipo de tasa de interés.

Diferentes Bancos, con el objetivo de atraer clientes, proponen una tasa de ingreso, o sea una tasa de interés promocional muy baja por un periodo limitado. Terminado tal periodo será aplicada la tasa de interés prevista contractualmente.

(Traduzione di **Lorena Haz**)

الجمعية النقابية صغار ملاكي العقارات

دليل موجز لشراء البيت

لسيزري بولدوريني

ما هو نوع السكن ؟

قرّرتُم أن تشتروا بيتا.

لنرى النواحي الأكثر أهميّة لمراجعتها من الناحية القانونية و التقنيّة. لا يكن عندكم ريب لطلب الوثائق التي ندلّها عليكم. أنتم تستثمرون أموالا لا بأس بها و يجب أن يكون عندكم اليقين بأن لا تلاقوا مفاجآت غير سارة.

- (1) التأكّد من أنّ السكن قد بُني بطريقة قانونيّة. إذا لم يكن حديثا و كان قد بيع و اشترى عديد المرّات، بالتأكّد أنّها قانونيّة. إذا كان قد بُني منذ أعوام قليلة فإنّ المالك بالتأكّد عنده إذن بالبناء و شهادة السكّنيّة.
- (2) إذا كان المسكن قد بني بطريقة فوضويّة، التأكّد من أنّ المالك قد قدّم في حينه مطلب "القبول بالبناء الفوضوي" وأن يكون بيده "إذن السيولة" المسلم من البلدية.

بدون هذه الوثائق، لا يمكن للعدل أن يكتب العقد.

- (3) إذا كان المسكن حديث البناء، فسيكون الباني نفسه هو الذي يستظهر لكم بالوثائق التي تبين قانونيّة البناء. في حال العكس، اطلبوا من البائع نسخة من إذن البناء و إمكانيّة الإطلاع على المشروع المصادق عليه من طرف البلدية.

إذا وجدتم رفضا، احذروا، و لكن قبل كلّ شيء لا تشتروا عقارا إذا لم يثبت أنّه (ممسوح) مُعدّ للسكن. في بعض الأحيان، الأماكن الموجودة في الطابق العلوي أو الأرضي تمثّل في المشروع الأصلي مستودعات أو سندات.

البنّاؤون بدون هواجس يحولونها إلى شقق و لكن في السّجل ربّما تظهر كسندرة أو مستودع. إذا ربّما تدفعون لمستودع ثمن شقّة و أيضا بثبّعات غير مرضيّة إذ لا يمكنكم أن ترتبطوا لا بغاز و لا بكهرباء و تجدون بأيديكم عقارا بدون قيمة و بدون إمكانيّة التّجهيز الصّحي.

- (4) تتبّثوا أنّه لا توجد رهنيّة على السكن، يعني أنّ المالك ليس له عقد دين يعطي بموجبه شقّته ضمانا و ذلك بقيامه بالإطلاع على الرّهنيّات بالسّجلات العقاريّة.

في حالة وجود رهنيّات، يجب التّصرّف كما نقترح عليكم بالفصل "مراحل البيع و الشّراء" بالنّقطة عدد 6.

- (5) قبل كتابة عقد البيع و الشّراء، اطلبوا من المتصرّف في العمارة، مستظهريّن بوعد البيع، تصرّحا يتبيّن منه أنّه من ناحية البائع ليس عليه ديون تخصّ المصاريف المشتركة و في حال العكس يمكن له أن يحاسب الشّاري.

- (6) التأكّد من أنّ البائع عنده الصّلاحيّة للبيع، و إذا كان معه شركاء في الملكيّة، التأكّد من أنّ الجميع يريد البيع. و هذا صالح في حالة الشّركات و الملكيّات المشتركة و الإشتراك في الملكيّة عند الزّوجين.

(7) هناك جانب آخر يستحق الإهتمام وهو **مصدر الشقة** و بصفة خاصة في الحالات التي تنتقل فيها الملكية للبائع عن طريق الإرث أو الهبة.

أيًا كان الوارث، إذا تبين له أنه عومل بطريقة غير عادلة عند تقسيم الإرث أو الهبة، فعنده عشر سنوات من موت الذي ترك الإرث أو الهبة لطلب حقوقه، طالبا بأن تُمنّ الشقة ضمن مجموع الإرث. في هذه الحالة أنتم تواجهون مجازفة كبيرة بأنكم مجبرون على بيعها أو تعويض قيمتها ثمنا للورثة. إذا أمكن محاسبة من باع لكم الشقة، فلا تنزعجوا إذا كان المال الذي دفعتموه مازال عند العدل، فإنّ الورثة في هذه الحالة سيأخذون نصيبهم و هكذا ليس لكم أيّ مشكل.

(8) إذا كان البائع شركة (مقولة بناء، تعاقدية، شركة عقار، أو خواص يقوم بأنشطة مؤسّسة)، والذي سيفلس في خلال عامين من تاريخ البيع، فإنّ المُصقّي يمكن له إلغاء عملية البيع و الشراء و تسجيل الشاري بسجلّ "الدائنون بسبب الإفلاس" بمعنى آخر أن تنتبّثوا من الوضع المالي للمقاول. في سنة 2005 صار جار العمل بما يسمّى "رزمة الضمان" لصالح المشترين. القانون يفرض على الباني ترك و مجانيًا شهادة تسديد للتسبقة المدفوعة من طرف الشاري و استكتاب وثيقة تأمين عشرية لضمان المخاطر الممكنة للعقار. الوجوب يجري مع ذلك على الذين يبيعون العقار قبل إنهائه، و هكذا الكثير من البائنين يبيعون الشقق بعد إنهائها و لذا ليسوا مجبرين على تقديم الضمانات المذكورة.

قيمة الشقة

من العادات الحسنة الإستعلام حول القيمة المتوسطة للحيّ بطريقة تمكّن من بدء المفاوضات مع البائع، مع الأخذ بالإعتبار للحالة الموضوعية للعمارة و كلّ العقار.

بالقيمة المتوسطة نعني ثمن المتر المربع الواحد للشقة في حالتها العادية من ناحية الصيانة.

غالبا، يستعلم البائع حول سير السوق، يضرب القيمة بالمساحة الجمليّة و يكتب المطلب بدون الأخذ بالإعتبار أنّ الثمن يمكن أن يتغيّر انخفاضاً او ارتفاعاً حسب نوعية الشقة و طريقة تموقعها و كماليتها و حال الغروز و الأرض و الخدمات الصحيّة و حالة العقار في جملته.

في العادة يسعى البائع لربح الثمن الأعلى قدر الإمكان و في أغلب الأحيان يكون أعلى من ثمن السوق. إذا من ناحية هو الثمن المطلوب ومن ناحية أخرى الثمن الفعلي للبيع.

المساحة المعدّة للبيع هي التجاريّة و التي تحسب كالتالي:

المساحة الصّافية للشقة، الـ100% من مساحة الجدران المحيطة و الداخليّة، الـ50% من مساحة الجدران المشتركة مع شقق أخرى.

هناك مساحات أخرى ستحتسب كالتالي:

شرفات و سطوح غير مغطاة	25% من المساحة
شرفات و سطوح مغطاة مغلقة من 3 جهات	35% من المساحة
المُغطى خارج البيت و ما يغطي البيت	35% من المساحة
ظلة	60% من المساحة

حديقة خارجية عن الشقة	15% من المساحة
حديقة فيلا أو فيلا صغيرة	10% من المساحة
قبو و سन्दرة لغير السكّن	10% من المساحة
قبو و سندرة للسكّن	25% - 50% من المساحة

العناصر الرافعة أو الخافضة للثمن

الطابق السفلي (سرداب)	- 30%
الطابق الأرضي	- 20%
الطابق الأرضي بالحديقة	- 15%
الطابق الثاني بدون مصعد	- 5%
من الطابق الثالث فما فوق بدون مصعد	10% - لكل طابق
الطابق العلوي على السطح	+ 20%
سكن بأكثر من حمام	+ 5%
تسخين مستقل	+ 5%
بدون تسخين	- 5%
تجهيز كهربائي غير مطابق	- 5%

ملحوظة : بما أنه لا توجد في السوق الحرّة قيم موضوعيّة في المطلق و تؤخذ بالإعتبار الموافقة بين الطرفين، الإرشادات التي نقدّمها و مع المقترحات التالية تساعد على إعطاء فكرة لما يمكن أن تكون عناصر المفاوضات.

الشقة المؤجرة تفقد من قيمة ثمنها المتوسط بمقدار ما بين 20 و 30%.

حالة العمارة

حالة العمارة من حيث الصيانة ظاهرة للجميع، و لكن الأشغال الوارد القيام بها أو نقائص في الهيكلية التي تكلفكم مادياً بعد الشراء تغيب عن النظرة العابرة.

استعلموا هل هناك مشاكل فيما يخصّ توازن العمارة و هل أقيمت التجهيزات الكهربائية المطابقة و كذلك المائية و المتعلقة بالحماية من الحرائق. هكذا كما ننصحكم بالتأكد من وجود تسخين مركزي الذي لم تتشاور جمعية المتساكنين قبل بشأن تعطيل التجهيزات المستقلة و المترتب عن تركيبها.

ضرورة القيام بأشغال مهمة من الصيانة أو الإصلاح، مطابقة التجهيزات للمواصفات الأمنية، تركيب جهاز مستقل للتسخين تمثل عناصر للمفاوضات.

نفس عناصر التقييم ممثلة في وجود أو أقله للغازميثان، الماء المباشر و شبكة المجاري.

حالة الشقة

فيما يخصّ داخل الشقة، النظرة مهمة، و بهذه النظرة تجب الثقة، على الأقلّ إذا لا يُنوى صرف بعض المال لطلب تقنيين (مهندس معماري، مهندس، مساح) للنظر إليها.

من غير المناسب بدلا من ذلك، التحويل على التقني أو الثقة بما سيقال لكم إذا لاحظتم وجود شقوق منتشرة و ظاهرة فوق الجدران أو السقوف. التقني سيكون في مستوى تقييم هل أنّ المسألة تتمثل في شقوق بسيطة ناتجة عن تهيئة العمارة أو هي إندار خطر لفقدان توازنها.

تسوية أرضي المطبخ و الحمام و تبليطهما لا بدّ أن يكونا كاملين و ثابتين. فعلا إذا وجدت بعض الأشياء مكسرة يمكن أن يكون صعبا تعويضها جزئيا إذ لا يوجد في السوق أشياء غير مصنوعة. من السهل مراقبة حالة استعمال الأرضية، إذا كانت مركبة منذ زمن بعيد فإنها تظهر مستهلكة و مشوهة و عناصرها غير قارة.

بأكثر دقة تقيم التجهيزات الكهربائية. مثلاً قلنا فيما يخصّ مواكبة المواصفات الأمنية، تجهيز عمره أكثر من 20 سنة من الضروري أن يتغير لأنّ مكوناته يمكن أن تفقد القدرة على العزل.

في البناءات الحديثة، الباني يمدّ الشاري حتى بخريطة التجهيزات الكهربائية. بالنسبة للشقق القديمة يسعى الشاري لإعادة المسالك بإعانة البائع. سيكون مفيدا إذا كان من الضروري تدخل جزئي أو كلي. الكهربائي الماهر يكون في مستوى تحديد، ولوبخطوط عريضة لمواقع و مسالك الخيوط الكهربائية.

أقلّ صعوبة التثبت من حالة الغروز و الابواب. إذا كانت من الخشب، فبمجرد إغلاقها سيتبين حالها، مع الأخذ بالإعتبار أنّ الغرز من الخشب إذا كان به خلل فإنه يمكن أن يسوّى و ثمن النافذة كاملة أو درفة الشباك (الشمسية) مرتفع جدا.

فيما يخصّ التجهيز المائي، زيادة على التقييم العيني للحالة الصحية، يجب أخذ معلومات من المتساكنين. كثرة التسربات تدلّ أنّ التجهيزات استهلك كثيرا و صدأت و يجب تعويضها في أقرب وقت.

إذا كان الكثير من مكونات المسكن استهلك و به خلل، فالمطلوب بثقلها في المفاوضات. جليزة مكسرة ليست جليزة للتعويض، و لكن عادة ما يتطلب تعويض الجليز بكامله. الأنابيب التي يُتسرّب منها تسبّب نفس النتائج. إذا لا بدّ من التفاوض على الأثمان للإعادات الكليّة و ليس لترميم بعض المكونات.

شاغر أم مؤجّر ؟

ليس مشكلاً منذ مدة قليلة ، بما أنه غالباً ما تشتري الشقة المسكونة لانخفاض ثمنها و الذي يتمثل فيما بين 20 - 30% حسب تاريخ نهاية العقد و الإيجار المدفوع من طرف المؤجّر (الكاري).

حالياً يمكن أن تجد نفسك أمام نوعين من العقود : عقد كراء حرّ مدته 4 سنوات زائد 4 و عقد ميسرّ مدته 3 سنوات زائد 2 . العقد الحرّ يمكن أن يلغى بنهاية أجل الأربعة سنوات الاولى فقط عند الضرورة و 8 سنوات لنهاية أجل الكراء. العقد الميسرّ يمكن أن يلغى بعد 3 سنوات فقط للضرورة و بنهاية أجل الكراء بعد 5 سنوات. لا بدّ أن يبدأ الإلغاء و مهما كانت الحالة قبل 6 أشهر من نهاية الأجل.

إذا لم يترك المؤجّر له البيت بعد نهاية الأجل فأنتم مجبرون على القيام بشكاية من أجل الطرد، و حسب الظروف فإنها يمكن أن تدوم سنتين.

إذا كنتم محتاجين لشقة لتسكنوا فيها مباشرة، فتجنّبوا شراء شقة مؤجّرة.

في حالة وجود المؤجّر له و قبل الشروع في عملية الشراء، اعطوا نسخة من عقد الكراء إلى خبير لدراسته، إذ يمكن أن تكتشفوا عقداً غير قانوني و غير منته في وقته مع خطر احتمال مواصلة الإيجار لمدة سنوات.

مسؤوليّة البائع

البائع لا بدّ أن يضمن أنّ العقار خال من العيوب بمعنى ضمان الإستعمال لما هو له. هذا الضمان لا يبرأ فقط بمجرد تصريح لدى العدل المنقذ لأنه إذا سكت البائع و بسوء نية عن وجود العيوب فإنّ المشتري يمكن له أن يفسخ عقد البيع أو تخفيض الثمن. فمثلاً إذا كانت العمارة ستسقط بعد مدة وجيزة من الشراء و إذا كان الشاري له دليل على أنّ البائع كان على علم بهذه المخاطر فإنّه يمكن فسخ العقد و بالتالي استرجاع المبلغ المدفوع.

الإعلان عن العيوب لا بدّ أن يكون خلال 8 أيام من اكتشافها و على كلّ خلال عام من الشراء.

في انتظار الكتابة لدى العدل، فنّ الطرفين يتفقان على تقسيط الثمن، و لكنّ الشاري في انتظار ايضاحات و تأكيدات، يمكن له توقيف الدفوعات إذا علم أو عنده شك أنّ الشقة، في الأثناء، قد جعلها البائع ضماناً أو أنّه يمكن أن يطالب بها من عنده دين عليه.

توضيح الحالات التي يمكن أن يُتعرّض لها قد عرضناها في الصفحات السابقة.

في حالة الشقة الجديدة فإنّ الضمان على العيوب الخفية، الغير الواضحة أثناء عملية الشراء تدوم عامين و يجب تقديم شكوى ضدّ الباني في خلال 60 يوماً من اكتشافها. مسؤولية الباني نحو البنيان عشرية و الشكاية تقدّم خلال عام من اكتشاف العيب.

مراحل البيع و الشراء

في وعد البيع و عملية البيع و الشراء تدخل "بطاقة تعريف الشقة".

عملية البيع و الشراء يمكن ان تكون جزافية او بالقياس. الثمن المتفق عليه في الوعد و بالتالي عند العدل يمكن ان يكون حسب المساحة الحقيقية (بيع بالقياس) أو جزافياً. عموماً يُحبّذ البيع الجزافي. في حالة البيع بالقياس، يمكن لأحد الطرفين أن يطلب تخفيض الثمن المتفق عليه أو جميعه إذا ثبت عند التسليم أن المساحة التجارية هي أكبر أو أصغر و لو بـ 1 سنت مما هو معلن عنه عند العدل او الوعد.

في عملية البيع و الشراء لا بدّ، والعكس مخالفة، العقد الكتابي، مع سرد كلّ العناصر الثلاثة التي تُعرّف بالشقة : الوصف و تحديد المكان فضلاً عن ارادة البيع و الشراء بالثمن المتفق عليه.

هذه عناصر يعلم العدل أنها لا بدّ ان تكتب، بل من الواجب معرفة المراحل السابقة.

وصولات الدّفع البسيطة للمُقَدّم يمكن ان تعتبر غير صالحة اذا لم يظهر فيها سبب الدّفع و التعريف بالشقة. و لهذا من الضروري كتابة حتّى وعد البيع و الشراء الذي لا يمثل مرحلة اجباريّة للعقد عند العدل و لكن ضماناً للشاري. في حالة غياب وعد البيع و الشراء أو طلب الشراء فإنّ الاتفاق الشفوي او وصل خلاص بسيط يعتبران لاغيين.

ما هو الفرق بين وعد البيع والشراء وبين طلب شراء ؟ في الحالة الاولى فان الطرفين مسؤولان عن البيع و الشراء أما في الحالة الثانية فيما انّ الاقتراح ممض من طرف واحد وهو الشاري وهو المهتم فقط و ليس البائع الذي يمكن ان يتراجع. اذا وقع هذا، فإنّ الذي يريد الشراء عنده الحقّ في استرجاع الثمن المدفوع.

المعلومات الشخصية المذكورة في وعد البيع والشراء ستكون هي نفسها التي ستكتب في العقد الرسمي:

- (1) اسما الطرفين و لقبيهما، تاريخ و مكان الولادة، العنوان، الرّقم الضريبي.
- (2) وصف الشقة، أفاصيلها ، العمارة، المدرج، الطابق، الدّاخل، سنة البناء، ضمان البائع بعدم وجود رهن، مواكبة التهيئة العمرانية، صلوحية السّكن، عدم تسديد المصاريف المشتركة، تعهّدات، وهل ان الشقة خاوية او مسكونة من طرف المالك او مؤجّر.

التّثبت من انّ الشقة هي نفسها التي زرته مع مراقبة كل المعلومات الخاصة بالشارع و رقم البيت و المدرج و الطابق و الدّاخل.

- (3) الثمن المتفق عليه، طريقة الدّفع، مبلغ المُقدّم و احتمال وجود مقدّمات أخرى، أجل تسجيل العقد.

المُقدّم (يبلغ عادة ما بين 2 الى 5 آلاف €، و على اطرادا مع ثمن العقار) يمكن ان يكون تأكدياً او عقابياً. بالمُقدّم العقابي، اذا كان الشاري هو الذي يتراجع عن العقد اذن يفقد المُقدّم؛ اذا كان البائع، سيسترجعها مضاعفة. بالمُقدّم العقابي، يُحدّد مبلغ معين ، الذي سيُدفع من طرف الذي يتراجع عن العقد وبدون تشديد.

- (4) تعيين العدل، و عادة يختاره الشاري.
- (5) اذا كان المالك ساكناً في الشقة، فالمنصوح ان يُحدّد تاريخ تسليم المحلّ و الطريقة، و اذا امكن قبل تسجيل العقد، و على اثر التسليم دفع ثمن البيع.
- (6) اهتمام خاصّ لاحتمال وجود رهنّيات: من المنصوح به الإدراج في العقد تصريح من البائع يؤكّد فيه خلوّ الشقة من اي رهنّية أو تدجين او موانع معمارية أو للمنظر العامّ... الخ. اذا ثبت انّ الشقة مرهونة

- فيطلب فسخ الرهن. في حال العكس، في محل كتابة العقد ننصح بامساك المبلغ المساوي للرهن بتسديدها لكاتب العدل مع الاستعداد لاعطائها للبائع بمجرد ان يدعن لالغاء الرهن.
- (7) اذا هناك تحويل للقرض المقسط من البائع للشاري، أو في حالة الشراء من طرف بان، لا بد من ايضاح مبلغ القرض و المعلومات حول آخر ملف مدفوع و امكانية التمويل. اذا كانت اقساط القرض في انتظار التقسيم بين مختلف شقق العمارة، فانها تدفع مباشرة للبانى الذي يسعى هو لدفعها للبنك، لذا تأكدوا عند المقرضين ان الدفوعات قد نفذت بطريقة شرعية : في بعض الأحيان يحدث ان البنك لا يتسلم الاقساط و بالتالي يحمل المسؤولية للشاري.
- (8) اذا كان تسجيل العقد سيتم بعد مدة طويلة من وعد البيع و الشراء، فمن الاحسن تسجيل الوعد بمصلحة السجلات العقارية . في هذه الحالة الشاري يدافع عن نفسه عند احتمال وجود نسخ مضرّة وذلك لمواجهة البائع (مثلا : الرهن).

الوكالة العقارية

تعقيدات العديد من الفحوصات للشقة المراد شراءها، و قلة الوقت المخصص، يؤديان عادة الى التوجه الى الوكالة العقارية.

الوكلاء العقاريون مسجلون في الغرفة التجارية، اين لا بد ان يُجروا امتحانا و عندهم بطاقة تعرف بهم. و يقول القانون انه لا يعطى اي مقابل لشخص يقوم بمثل هذه المهنة بدون ترخيص.

يجب على الوكيل العقاري حسب القانون ان يتثبت من اصل الشقة، و لمن تكون، و وجود موانع من عدمها، و تضمين العملية بتقديم الشروط اللازمة للبائع و المشتري. عادة نفس الوكيل هو الذي يتحرك لاجاد القرض.

يطلب من الشاري الراغب الامضاء على تسديد مقدّم، التزاما واقتراحا للشراء ملحقا بقبول المالك. وهذا الاخير يعطي الجواب في خلال 8-10 ايام و اذا قبض المال في الاثناء (ولو عن طريق الوكالة) او صكّ المقدّم فان الاقتراح يعتبر مقبولا.

الوكيل العقاري لا يمكن له ان يشتري مباشرة الشقق. الوكالة التي تقوم بهذا العمل تسعى لاعلان ناقوس الخطر للبائع و للشاري : تقريبا من المضمون الشراء باثمان متقطعة حتى يربح من الثمن المرتفع.

عمولة الوكالة هي من الطرفين البائع و المشتري. ولا قانون يحدّد عمولة الوكالة.

ليس هناك اي قانون يحدّد كم يطلب الوكيل العقاري. يُستحقّ للمكاتب و لارشادات الغرفة التجارية ولكن ليست موجبة. حاليًا العمولة التي تتجاوز 2% من ثمن البيع تعتبر طلبا معقولا، ولكن الكثير من الوكلاء يرضون ب1 - 1.5% .

لا تنس الفاتورة لانّ مصاريف الوساطة العقارية تخفض من التصريح بالدخل حتى المبلغ الأقصى وهو €1000.00.

اسم الوكيل العقاري و المبلغ المدفوع له يجب ان يُذكروا في العقد.

مصاريف العقد و الضرائب

مصاريف عقد البيع (تسجيل العقد) هي من مشمولات المشتري وتمثل نسبة مطردة من ثمن بيع العقار. النسبة التي يطلبها الوكيل تنخفض اذا ارتفع ثمن العقار وهي بين 0.7 الى 2%.

لما تشتري البيت، فان المشتري يلتزم زيادة على ذلك بدفع الأداء على التسجيل أو اختياريًا من الضريبة على القيمة المضافة، الأداء على الرهن البنكي ومسح العقار الذين يحسبون من ثمن البيع كالتالي :

البائع	الأداء
--------	--------

أشترى من :

خواص - مؤسسة غير بانية - مؤسسة بانية أو مرممة التي تباع بعد 4 سنوات	السجل	7%
من انتهاء الاشغال	الرهن	2%
	العقار	1%

مؤسسة بانية أو مرممة التي تباع بعد 4 سنوات من انتهاء الاشغال	ض.ق.م	10%
	السجل	€168
	الرهن	€168
	العقار	€168

التسهيلات من اجل شراء البيت الاول

عندما يشتري "البيت الاول" يمكن ان ينتفع بنظام جبائي متساهل الذي يسمح بخلاص الأداء بقيمة اقلّ مقابل الاداءات التي تدفع عادة.

شراء من عند خواص	السجل	3%
	الرهن	€168
	العقار	€168

ض.ق.م	شراء من مؤسسة بانية (او مرممة) خلال 4 سنوات من انتهاء الأشغال
السجل	€168
الرهن	€168
العقار	€168

ض.ق.م	شراء من مؤسسة غير بانية
السجل	Esente
الرهن	3%
العقار	€168
	شراء من مؤسسة بانية (او مرممة) بعد 4 سنوات من انتهاء الأشغال

للاستفادة من تسهيلات "البيت الأول" ليس من الضروري ان يكون العقار المشتري بهدف السكن العائلي. سيسهل شراء البيت، مهما كانت نية استغلال البيت المهم أن تتوفر المواصفات التي سنراها لاحقا.

التسهيلات تُعرف في مقرّ تسجيل العقد. هذه تخص ليس فقط العقود بعوض التي تُضمّن شراء الملكية، و لكن أيضا لما يحمل العقد شراء البيت مع انتفاع صاحبه حتى الموت و الحق في السكن و الإستعمال و الاستغلال.

شراء الملاحق

التسهيلات من أجل البيت الأول صالحة كذلك بنفس الطريقة من أجل شراء الملاحق ولو بعقد مستقل و لكن فقط لهذه الأنواع التالية من البنايات :

- 2\c (قبو و سندرة)

- 6\c (مستودع سيارات)

- 7\c موقف سيارات

الوحدات العقارية المرئية حسب التوقعات المذكورة يمكن ان يوجدوا قريبا من السكن الرئيسي و لكن لا بد ان تكون في خدمة دائمة للسكن الرئيسي.

الشروط للانتفاع بمزايا البيت الأول

الشرط الأول الرئيس للانتفاع بالتسهيلات هو انّ الشراء لا يشمل سكنا مرقها مثلا اذا كان يزيد عن 2م160 ، عنده غروز من خشب مثمّنة و مرصّعة، متاريس مغلّفة بالقماش، المسبح، ... الخ

اذا تأكد انّ الشراء يهّم ليس بيتا مرقها، يكون الانتفاع به بغضّ النظر الى نوعيّة العقار، فقط عند وجود بعض الشّروط :

أ) يجب ان يكون العقار مسجّلا في البلديّة التي يقيم فيها المشتري و ينوي الاقامة فيها في خلال 18 شهرا من التعاقد، او اين يقوم المشتري بعمله الرئيسي.

ب) الشّاري لا ينبغي له ان يكون عنده، لوحده او بالاشتراك مع زوجه، حقوق الملكيّة و الاستغلال و الاستعمال و السّكن في اقليم البلديّة اين يوجد العقار المنوي شراؤه.

ت) لا يجب ان يكون مالكا، ولو لبعض الاقساط او باشتراك قانوني، في كلّ الاقليم الوطني، لحقوق الملكيّة او الاستعمال او الاستغلال او السّكن لبيت للسّكن مشتراة حتّى من طر الزوج و بقصد استغلال التسهيلات لشراء البيت الاول.

للمساهمين الذين ليسوا مواطنين ايطاليين، التسهيلات ممكنة فقط بتوفّر كلّ الشّروط و خاصّة لما يكون الشّاري مقيما رسميًا بالبلديّة اين يوجد السّكن المرغوب شراؤه (او القيام بذلك خلال 18 شهرا).

بتوفّر كلّ الشّروط المذكورة اعلاه، تسهيلات "البيت الاول" ممكنة حتّى للقاصر الغير الحرّ او من آخريل غير قادرين المحجور عليهم او العجزة.

الشّروط المذكورة بالحروف ب) و ت) والالتزام بالقيام بالاقامة في البلدية في خلال 18 شهرا من طرف المشتري الذي لا يقيم في البلديّة اين يوجد السّكن المراد اشتراؤه، لا بدّ ان يصرّح بها بشهادة تلحق بعقد البيع.

متى تُفقد تسهيلات البيت الاول ؟

يخسر المشتري الامتيازات الجبائيّة المتمتّع بها مقابل شراء البيت اذا :

- كانت التصريحات الملحقة في عقد الكراء غير صحيحة.

- لم يحوّل الاقامة الى البلديّة اين يوجد السّكن في خلال 18 شهرا من الشراء.

- يبيع او يهب البيت قبل ان تمرّ مدّة 5 سنوات على تاريخ الشراء، هذا اذا لم يشتري بيتا آخر خلال سنة كبيت رسمي له.

التسهيلات لا تُفقد اذا في خلال سنة من الشراء او الهبة يشتري المساهم ارضا وبنفس الاجل يقوم من خلاله بشهادة سكن غير مرقه و يعدّه سكنا اصليًا.

فقدان التسهيلات يترتب عليه استرجاع الفرق في الأداءات الغير خالصة والفائدة و حتى عقوبة تقدّر بـ 30% من الأداء نفسه.

كيف تحسب الاداءات

الأدات تحسب على ثمن العقار (القاعدة القابلة للأداء) المصرّح به لدى العقد. بالنسبة للبيع بين الخواص، ثمن العقار يمكن ان يُواتي ثمن المسح، وبالتالي بقيمة أقل من ثمن السوق، بشرط ان يكون مشارا اليه في العقد الثمن الفعلي للبيع.

اذا كان البائع شركة او خواصا الذي يعمل في النشاط التجاري، القيمة التي يُصرّح بها هي القيمة الفعلية بالسوق.

كيف تحسب قيمة المسح

قيمة المسح تحسب بضرب مردود المسح (تقدّر بـ 5%) بالضوابط التالية :

- 110 للبيت الاول؛
- 120 للمقرّات المنتمية لمجموعات المسح A، B، C (بدون الصّنفين A/10 و C/1)؛
- 60 للمقرّات من صنف A/10 (مكاتب و عيادات خاصّة)؛
- 40.8 للمقرّات من صنف C/1 (مغازات ز محلات).

أهمّ أنواع المسح

نوع	صنف
A/1	سكن من نوع
A/2	سكن من نوع مدني
A/3	سكن من نوع اقتصادي
A/4	سكن من نوع شعبي
A/5	سكن من نوع أكثر من شعبي
A/6	سكن من نوع ريفي
A/7	سكن من نوع فيلا صغيرة
A/8	سكن من نوع فيلا
A/9	قصور و عمارات ذات اعتبار فني و تاريخي عال
A/10	مكاتب او عيادات خاصّة
A/11	مساكن من نوع المكان

B1	معاهد و مبيّات و تكيّات و أديرة و ثكنات و الخ
B2	دور علاج و مستشفيات
B3	سجون و
B4	مكاتب عموميّة
B5	مدارس و مخابر تحاليل علميّة
B6	مكتبات و قاعات الصّور. متاحف و أكاديميّات و القاعات الكبرى
B7	أبرشيّات و خطباء غير معيّنين بالقيام بالعبادات عموميّا
B8	مغازات تحت الأرض لخرن المحاصيل

C\1	دكاكين و محلات تجارة
C\2	مغازات و مخازن
C\3	مخابر للفنون و المهن
C\4	اماكن التّدريبات الرّياضيّة
C\5	منشآت بحريّة و مياه صحيّة
C\6	اسطبلات و مخازن السيّارات
C\7	سقيفات مغلقة او مفتوحة

نصائح نهائية للشراء و الاقتراض

قبل الشروع في شراء بيت بعض الإعتبارات العمليّة.

نوع الشراء، من الخواص أو من الباني، مرتبط بالميزانيّة الماليّة التي لدينا.

الاحذ بالإعتبار أنّ البنوك عادة لا تموّل بقيمة أكثر من 70-75% من العقار، و أنّه بالتالي لا بدّ ان يكون الباقي 30-35% حاضرا و يدفع في الحال.

هناك بنوك تعطي قروضا بمبلغ يعادل 100% من قيمة العقار.

ولكن الذي عنده مدخول و لا يسمح له بالإتّخار، من الصّعب عليه ان يدفع (بالنّسبة لقرض لمدّة 15 سنة بقيمة € 200000.00) أقساط شهريّة بقيمة € 1600.00. حقيقة قسط القرض الممكن يحسب على 33% من الدّخل و إذا قسط بمبلغ € 1600.00 يفترض دخلا شهريّا صافيا قدره € 5000.00.

من الواجب البحث عن مؤسّسات مقرضة (قّلة) الذين يعطون قروضا لمدّة 25 أو 30 سنة، مع الأخذ بالإعتبار أنّ القرض ينتهي اذا بلغ المقرض 75 سنة.

الطريقة الأكثر عمليّة هي اللجوء الى الشراء من الباني أو من تعاونيّة. في هذه الحالات، عادة يُدفع مقدّم و الثمن الذي لا يغطّيه القرض يُقسّط مع تقدّم الأشغال.

في كلّ الحالات، قبل الشّروع في الشّراء الإلتزام بوعده، من المناسب التّوجّه الى البنك و طلب (من الأحسن مع اعلان موافقة صالح لبعض الأشهر) الى حدّ ايّ مبلغ يمكن من المؤكّد تسليم القرض.

سيكون أسهل من بعد الشروع في البحث عن الشّقة المناسبة للتمويل الذي سيوافق عليه.

لنرى الآن ماهي أنواع نسب الفائدة المطبّقة غالباً على القروض.

النّسبة الثابتة : نسبة الفائدة تبقى ثابتة طيلة كلّ مدّة القرض.

القرض بنسبة فائدة ثابتة يُعمل به لمّا :

- يُراد دفع أقساط متساوية و معرفة المبلغ الكلي للقرض.
- يُفترض ارتفاع التّضخّم و بالتّالي نسب الفائدة.
- الطّالب عامل متعاقد بماهية متوسطة.

الإمتياز: القرض بنسبة ثابتة يوفّر امكانيّة التّخطيط بتأكّد ميزانئة العائلة باستبعاد الخطر المتعلّق بارتفاع نسب الفائدة.

النّسبة المتغيّرة: نسبة الفائدة تتغيّر حسب سير واحد أو أكثر من مؤشّرات مشار اليها بصفة خاصّة في عقد القرض (التّضخّم، ارتفاع قيمة المال ...الخ).

القرض بنسبة متغيّرة يُعمل به لمّا :

- يراد المجازفة بسير الإقتصاد

(Traduzione di Ali Moussa)

简明购房指南

住宅的类型

决定要买一套住宅。
让我们来看一下在技术—
法律方面要核查的一些比较重要的事项。不要顾虑索取你想要的文件。你投入一大笔钱，要确言自己不致陷入意外的困境。

- 1) 确定住宅是**正规建筑**。如果不是新建的，而是经过多次买卖的，毫无问题是正规建筑。如果建成只有很少几年，房东肯定有建筑许可和可居住证明。
- 2) 如果住宅是**非法建筑**，原房主在他买房时已经提出住宅建筑许可要求并且拿到了市政府发给的合法许可证。没有这个文件公证人不能签约。
- 3) 如果住宅是新建的，同样要建筑者出示正规建筑的文件。反之，向卖主要建筑许可复印件，核查市政府批准的方案是否有什么不妥、怀疑之处，最好不要买没有登记的不动产，如住宅。有时末层或底层房间，按常规设计，是储藏室或阁楼。建筑者并不在乎把它们变成公寓，但在契约上列为储藏室或阁楼。这样你花了一所公寓的价钱买了一所储藏室或阁楼，接着而来的问题是无法装煤气和电，你手里拿到的是一套即不值钱又无法改造的房产。
- 4) 确定住宅没有被做为抵押，也就是如房主保证的那样，没有以此住宅为抵押的债务，可以到不动产抵押登记处核查一下。在发现房产被做为了抵押的时候，按本文章节“买卖的进程”项6) 建议的去做。
- 5) 签订买卖公证书之前，请大楼的管理人员出示卖主不拖欠管理费的证明，否则这笔欠款可能落在你头上。
- 6) 确定卖主有**出售权**：如果房主不是一个，要确定所有房权持有者都同意出售，例如公司，夫妻共有或共享的房产。
- 7) 还有一项要考虑的是房产的来源。特别是当房产为继承的遗产或赠送品的情况。如果任何一个继承人认为遗产分配不合理，从留下遗产人死的那一天算起，他有十年的时间争回自己的权利。因此要问明房产的价格是否是全部遗产的价格。如果只是卖主所继承的部分，你会被强迫卖掉你买的房产或要你补偿等价于其他继承份额的资金。只有在卖主提出的房价已通过公证的情况下你才可以放心。**在所有继承人都同意的情况下是没有问题的。**
- 8) 如果卖方是一个公司（建筑商、合作团体、房地产公司，或私人承包商），若该公司在售出房屋后两年内破产，破产监护人可以取消这笔买卖，并将买方列入破产者债权人名单中。因之，须核查卖主的经济状况。2005年开始生效的一项保护购买者利益的法律称作“一揽子担保”，此法律责成建筑商无偿地为买方付款帐号担保并写下十年内对房屋重大危险负责的担保书。然而，这个法律只对完工前出售的房屋，所以，很多建筑商在完工后出售房屋而不须提供上诉担保。

公寓的价格

很好地了解一个地区的平均房价可以即刻根据楼层及单元的状况与房主洽谈。平均价格是在正规保养条件下每平方米公寓的价格。通常是卖主根据市场情况给出价格。**包含的面积和要求的式样可使价格增加很多。**公寓的类型、外观、最后的工序、门窗结构、地板、墙壁、卫生间、建筑条件都可以使价格上升或下降。
通常，卖主总想要尽可能高的价格，一般高于市场价，因此售出价往往与要价不同。
考虑的面积是商业面积，一个公寓的面积要计入墙的占地面积，独立墙的占地面积100%计入，与其它公寓共用墙算50%，其它按其总面积的如下比例计入：

开放式阳台或大晒台	25%
三面封闭阳台或大晒台	35%
庭院或拱廊	35%
走廊	60%
公寓除外的花园	15%
别墅或小别墅的花园	10%
不可住人的储藏室和阁楼	10%
可住人的储藏室和阁楼	25% — 50%

价格按层的增减如下:

半地下	- 30%
底层	- 20%
底层有花园	- 15%
2 层无电梯	- 5%
3 层及3层以上无电梯	- 10% (每层)
顶楼(楼顶房屋)	+ 20%
有多个卫生间的住宅	+ 5%
独立取暖	+ 5%
无暖气	- 5%
没装电	- 5%

注: 在自由买卖市场上, 价格是由双方议定的, 上述建议只是给出一个洽谈参考依据。

有租客的房屋要比平均价格低20% — 30%。

大楼的状况

楼房的保养状况是任何人都可以看见的, 但是需要进行的施工及建筑结构缺欠, 这将关系到买后需要的经济投入, 却不是一眼能看到的。

你必须了解有关楼房设施的情况, 如电气设备, 加热系统以及其它禁止火种的设施。诸如大楼房主会议刚刚决定停止使用中心取暖系统而改用每家安装独立的取暖设备。与维修或改建有关的一些重大工作的必要性, 安全规定的相应设备, 独立取暖系统的安装, 都要在洽谈时提出来。

所有与估价有关的要素都要当面提出, 或至少煤气, 自来水, 下水道的状况要当面谈清。

公寓的状况

关于公寓的内部状况, 一眼便可看到, 而你必须相信你的眼睛, 至少在你不想花钱去请技术人员(建筑师, 工程师, 测绘员) 的时候。

其实, 省下请技术人员的钱或者相信你被告知的那样是不明智的, 因为即使墙壁或天花板上的细小裂缝也有可能扩大成明显的。技术人员能正确地估计出一段简单的裂缝是否会引起楼房下沉或是楼房稳定性有问题的警报。

厕所和厨房的地板砖必须是完整的, 牢固的。事实上, 小的损坏很难修补, 因为有些已经停止生产的东西在市场上很难找到。

木制地板的检查比较简单。如果已安装很久了, 会有很多因磨损引起的变形或松动。

对电器设备的检查更简单, 要符合安全规定, 超过20年的元件必须更换, 否则有可能失去绝缘性能。

对于最近的建筑, 建筑商还为买主提供电器设备的平面图。对于老的公寓, 请卖主帮助找线路图, 如果需要进行部分或全部改动, 线路图很有用。一个好的电工能识别复杂电路的位置及线的走向。

门窗框的检查不太困难, 如果是木制的, 看看是否可以关严。木制窗框的毛病可以修理, 但整个窗户或百叶窗的从新制作要很多钱。

关于供水系统, 撇开估价问题, 先看一下卫生状况, 必须向大楼管理人索取信息。常见的损坏或漏水表明设备已使用了很久且已生锈, 要问一下最近一次更换是什么时候。

如果房屋的很多部份都已耗损或有毛病, 在洽谈时要考虑到这种情况。要知道不是一块瓷砖坏了只换一块瓷砖, 而通常是要把全部瓷砖换掉。缺一根管子也是同样情况。因此在议定价格时, 必须考虑全部从新做过而不只是更换一个部件。

空着还是有租客

短时间来看, 买有租客的房子没什么问题, 因为买一套有租客的房子价格会低20%—30%, 取决于合同到期的时间和所付租金。

目前有两种类型的出租合同: 一种租期为4年加4年, 另一种为3年加2年。第一种合同满3年解除, 只有在必要时满4年可以通知租客解除合同。第二种满5年解除, 只有在必要时3年可以通知租客解除合同。解除合同必须在合同期满前6个月通知租客。如果租客经通知后没有搬出, 可以起诉, 强制搬出, 根据情况可以拖至一年。因此, 如果买房子是为了马上住进去, 不要买有租客的房屋。

如果买有租客的房屋, 在购买之前, 要一张租约的复印件, 请专业人员看一下: 合同是否有不合手续之处, 或能否及时给租客通知。如果不能在合同期满前6个月通知租客解除合同, 将有租约继续很多年的风险。

卖主的责任

卖方必须保证房屋没有影响居住的问题。这种保证要写在契约上并通过公证。此后如果卖主无信隐瞒了房屋的问题, 买方可以要求取消购买协议或者要求减价。例如, 房屋在买后不久倒塌了, 你发现卖主早知道这种危险, 可以要求取消购买协议并归还全部付款。

申报必须在发现问题8天内提出, 从买到手之日起不能超过一年。

在等待签约时, 双方议定分期付款的方式。但买方在等待说明及议定的时候, 如果在卖方给予的时间内歇或者怀疑房屋并不是如卖方保证的那样, 或发现另外的人亦享有房权, 可以中止付款。简单说明将在后面几页中给出。

在新公寓的情况下, 对于隐藏问题的保证在购买时发现不了。发现问题必须在60天内申报, 不得超过2年。涉及建筑物承压结构的建筑商责任为10年, 必须在发现问题的一年内申报。

买卖的进程

在订购合同及公证书中必须写入房照。

买卖可以按整座房屋或按面积进行。订购合同上的商定价格, 即以后公证书上的价格, 可以按实际面积(面积出售)或按整套公寓(房体出售)。一般来说是按整套公寓出售。如按面积出售, 在付款时, 买卖双方之一可以要求减少或增加已定价格, 商业价格可以高于或低于写在订购合同或公证书上价格的二十分之一。

买卖过程中必须履行的手续是签公证书, 在公证书中要写明标志该房屋的全部重要资料: 平面图, 地点, 以及买卖双方的意向和议定价格。尽管公证人知道什么应该写入公证书中, 最好还是自己了解该履行的手续为好。

如果不够解指出付款目的及房屋的要素, 只是一个简单的押金或预付款项的收款收据, 严格说来是无效的。

因此, 预购书(订购合同)是必要的, 这并不表明随后一定要签公证书, 只是为买方提供一个保障。没有订购合同或求购协议, 只是口头商定或付款收据有什么用也没有。

订购合同(COMPROMESSO)与求购协议(PROPOSTA DI ACQUISTO)之间有什么不同?

前者约束买卖双方, 后者只由求购者签字, 只是以此为担保使卖方不至于忘记。将来, 求购者可以收回全部付款。写入订购合同中的资料与以后将写入公证书中的相同。

- 1) 买卖双方的姓名, 出生日期, 出生地, 住址, 税号。
- 2) 房屋的描述, 类别及地籍注册, 有庭院的小楼房, 楼梯, 层次, 内部, 建筑年份, 卖主对抵押的担保, 符合城市规划, 可居住性, 管理费付款状况, 时限, 说明房屋是空着还是由房主或租客占着。确定合同上所说的房屋是你看到的那一套, 核对一下街道, 门牌号码, 楼梯层次及套房号码是否正确无误。
- 3) 商定的价格, 付款方式, 押金及其他可能的预付款项的金额, 至签署公证书的截止日期。押金(一般为2000—3000欧元, 比例于房屋的价钱)可以是定金或罚款。作为定金, 如果买方撤销合同将失去全部押金, 如果卖方撤销合同得给买方等于两倍押金的退款。作为罚款, 确定一笔固定的罚款额, 由撤销合同的一方支付了事。
- 4) **公证人的说明, 按规定, 由买方选择。**
- 5) 如果卖主住在该公寓里, 最好定下离开的时间和手续, 最好在签署公证书之前, 相应的购买付款取决于住处什么时候空出来。
- 6) 特别注意可能房屋被作为抵押: 最好让卖方在订购合同中写上一个特别声明, 保证解除房屋抵押, 约束建筑及景观方面的制约, 等等。如果不动产被作为抵押品, 要求解除, 也就是取消抵押。如果没有取消, 在签公证书时我们建议扣除相当于押金的款项, 交给公证人, 一旦卖主取消了抵押, 把钱交给他。

- 7) 如果卖方将所欠贷款转给买方, 或者向建筑商购买房屋, 必须标明贷款的总额, 最后一次付款单的要点, 可能的资金。如果贷款的分期付款, 在等待向大楼的各类公寓分配时, 直接付给建筑商, 然后由建筑商交付银行, 你必须肯定信贷机构在定期也付款。有时建筑商没有交付分期付款, 而银行会把责任归于买方。
- 8) 公证书将在订购合同签署之后再经多次讨论后签订。然后到地产业务处登记(原不动产登记管理处)。以这种方式买方得以保护自己不受卖方可能的注册问题损害(例如, 扣押财物)。

房地产代办处

鉴于对购买的公寓作全面检查的复杂性以及处理时间的短促, 可以找房地产代办处帮助。授权代办处的代理人是在商会注册的, 通过了必要的考试并持有证书。法律规定, 不能付任何手续费给非从事专业工作的人。房地产代理人必须检查公寓的来源, 房主, 有无制约, 并以适当的条款向买卖双方担保。通常是同一个代理人筹办贷款。有兴趣的买主要按房主的意向签一个购买保证书或求购书并付押金。在8—10天内会接到通知, 如果同时收去了(即便通过代办处)抵押的现金或支票, 求购可能已被接受。代办处的代理人不能直接购买房屋。如果一个代办处这样做, 必须向买卖双方敲警钟: 几乎可以肯定, 为了赚钱, 卖出的价格是高的。买卖双方都要付给代办处手续费。没有任何法律规定代理人的手续费是多少。按地区的惯例和商会的指示, 但不受限制。目前, 比较合理的手续费不超过代卖房屋价格的2%, 很多代理人收取1%—1, 5%。记住要发票, 因为代办处的中介费可以从收入申报中减去, 最高为一千欧元。代办处代理人的名字, 所付手续费金额, 必须写入公证书中。

证书的费用和税

买卖证书(公证书)的费用由买方负担, 其值比例于售出不动产的价钱。不动产的价钱越高, 公证人要的百分比越低, 可在0, 7%—2%之间变动。此外, 当购买一所住宅时, 买方还要付注册税或IVA, 抵押和地籍税, 这些按住宅的价格计算, 并与卖主的身份有关, 列表如下:

卖主		税	
买入从			
私人——“非建筑”企业——建筑企业或装修公司在最后完工后4年出售	注册	7%	
	抵押	2%	
	地籍	1%	
建筑公司或装修公司在最后完工后4年出售	IVA	10%	
	注册	168欧元	
	抵押	168欧元	
	地籍	168欧元	

第一所住宅的低税援助

当你买第一所住宅时, 你可以享受低税援助, 也就是付低于通常应缴纳的税金。

向私人购买	注册	3%
	抵押	168欧元
	地籍	168欧元
向建筑公司(或装修公司)购买, 最后工作完成后满4年	IVA	4%
	注册	168欧元
	抵押	168欧元

	地籍	168欧元
向非建筑公司购买 向建筑公司(或装修公司)购买,从最后一次完工算起超过4年	IVA	免
	注册	3%
	抵押	168欧元
	地籍	168欧元

为享受第一套住宅低税援助, 购买的房屋并不一定非本人和/或其家庭居住不可。获得低税援助购买的住宅, 你想怎么用都可以, 只要满足我们下面将看到的要求。
低税援助在公证书注册时确认。低税援助不只给与买后即可获得财产所有权的证书持有者, 也给与虚有权者, 有居住权者, 有使用及使用收益权者。

购买附属设施

购买第一所住宅的低税援助同样适用于购买其附属设施, 即便它们是用分开的证书。但只是对如下地籍类别的一种设施:
— C/2 (储藏室或阁楼),
— C/6 (车库或车房)
— C/7 (棚子或车位)

在所引用的地籍类别中列举的附属设施还要在主住宅附近, 且必须是和住宅一起长期使用的。

享受第一所住宅优惠的条件

获得低税援助的首要必备条件是购买的住宅不得是豪华房屋, 例如, 面积超过160平方米, 有珍贵木材或镶嵌的门窗框, 大量织物的棚子, 游泳池, 等等。
查明房屋是非豪华型, 不论属于哪一地籍类别, 只要满足某些规定的条件:
A) 房屋必须座落在买方居住的市区内或者买方从签约之日起在18个月内要住进的市区内。或者在买方本人从事主要职业活动的市区内。
B) 购买者不得是房产所有者, 不论是单独持有或夫妻共有, 不得对在购买房屋所在市区内的其他住宅有使用收益权, 使用权或居住权。
C) 不得是已经享受第一所住宅低税援助购买的房屋的房主, 不得对此屋享有使用权, 使用收益权, 居住权或是虚产权, 不论此房屋是在全国的什么地方, 哪怕是由配偶购买的。

对于非意大利公民的纳税人, 在满足以上条件时亦可获得低税援助, 特别是购买者要住在购买房屋所在的市区内(或在18个月内将住进该市区内)。
在上述条件满足的情况下, 即便购房者是未成年者, 无能力者, 禁台立者, 不胜任者, 亦可获得第一所住宅低税援助。
上述条件B)和C)项限定定居问题, 不住在购得房屋所在市区内的购买者必须在18个月内定居到该市区去, 且必须在公证书中写入专门的声明作保证。

什么情况下失去第一所住宅低税援助?

购房者失去第一所住宅低税援助如果:
— 在购买公证书上的声明是假的
— 没有在18个月内迁入所购房屋所在市区内
— 在买入不到5年卖掉或赠送住宅, 在一年内没有买另一套房屋作为主住宅。如果从房屋卖出或赠送之日起一年内, 纳税人购入一片土地, 仍然在同样的期限内, 在此土地上建一套非豪华房屋作为主住宅, 不失去低税援助。
失去低税援助时, 要补交少付的税款及利息, 以及相当于税款30%的罚款。

如何计算税款

税款根据公证书上写明的房屋价格(征税基础)计算。
私人之间的交易, 房屋的价格可以与地籍价格一致, 所以是一个低于市场价的价格, 但条件是必须在公证书上写入买卖的实际价格。
如果卖方是一个公司或从事商业活动的个人, 房屋的价格是实际市场价。

如何计算地籍价格

地籍价格由地租(增值5%)乘以以下系数定出:

- 110 第一套住房
- 120 建造A, B, C(类别A/10和C/1除外)类别的公寓
- 60 建造类别A/10(办公室及工作室)
- 40, 8 建造类别C/1(商店及店铺)

地籍的主要类别

类别	类型
A/1	豪华型住宅
A/2	市民住宅
A/3	经济住宅
A/4	大众型住宅
A/5	超大众型住宅
A/6	乡村型住宅
A/7	小别墅住宅
A/8	别墅住宅
A/9	城堡及重要著名艺术 历史建筑
A/10	办公室及私人工作室
A/11	地区典型的膳宿处
B/1	寄宿学校 收容所 修道院 神学院 营房等
B/2	诊所 医院
B/3	监狱 少年教养所
B/4	公共办公室
B/5	学校 科学实验室
B/6	图书馆 画廊 博物馆 美术馆 研究院
B/7	小教堂 不作为公共礼拜的教堂
B/8	存储食品的地下仓库
C/1	商店和店铺
C/2	存储仓库和车库
C/3	艺术及手工艺实验室
C/4	用作体育活动的建筑物及房间
C/5	公共浴场 治疗水场
C/6	马圈 牛棚 汽车库及汽车修理车
C/7	封闭或开放的棚子

购买及贷款的最后建议

在着手购买一所住宅之前一些实际考虑。
购买的类型 向建筑商买还是向个人买 这些取取决于我们的经济预算。
考虑到 按规定 银行不会贷款超过房屋价格的70%—75%，其结果是 余下的30%—35%必须付现金。有些银行提供总额为房屋价格100%的贷款 但谁有那么高的收入可以不考虑节省 每月支付分期付款1.600, 00欧元是困难的(对于200.000, 00欧元的贷款)。实际上 贷款的分期付款额为收入的3%是可以做到的 所以1.600, 00欧元付款必须有淨月收入5.000, 00欧元。需要寻找一个信贷机构(很少)能提供25—30年的贷款 记住 贷款须在申请人75岁时结束。更实际的办法是向建筑商或合作者购买。在这样情况下, 按规定 交一笔预付金和贷款不包括的花费, 然后按工作的进展分期付款。

不管怎样，着手购买之前，签一个订购合同，去一个银行问一下（最好是拿一本几个月有效的小册子）。然后，将会更容易寻找自己的经济条件可以支付的公寓。

让我们来看一下几种主要贷款的利率：

固定利率：在整个贷款期内利率保持不变。利率固定的贷款适合于：

- 交付相同的分期付款额并立即得知还款总额
- 预计一个通货膨胀值因而一个利率增量
- 申请人是一个拿中等工资的受雇人员。

优点：固定利率的贷款为家庭的收支平衡提供了保障，消除了由于利率提高带来的风险。

浮动利率：利率随一种或多种写明在贷款合同上的因素（通货膨胀，货币增值等等）浮动。浮动利率贷款适合于：

- 愿意冒经济进展情况之险
- 预见到通货膨胀下降
- 申请人具有中上收入
- 贷款总额高。

混合利率：开始固定的利率可以在合同中确定的期限和条件下改变。混合利率适合于：

- 预见到在开始的一段时间内上涨而在以后的几年内下降
- 申请人不想立即作出最后决定取哪种利率形式。

有些银行，为了吸引大量的顾客，提出了一种**起价**利率，即在一段有限的时间内很低的一种推销利率。这段时间结束后，实行合同上预计的利率。

(Traduzione di Sara Fang)

ASPPI

Associazione Sindacale Piccoli Proprietari Immobiliari
 Asociaciòn Sindical Pequeños Propietarios Inmobiliarios
 Association Syndicale Petits Propriétaires Immobiliers).
 Italian Real Estate owners free Association
 Asociația Sindacală a Micilor Proprietari Imobiliari
 الجمعية النقابية صغار ملاكي العقارات
 小房主工会联合会

Se intendete acquistare una casa

rivolgetevi prima alla sede più vicina dell' **ASPPI** (Associazione Sindacale Piccoli Proprietari Immobiliari).

Vi daremo tutte le informazioni per un acquisto sicuro: il compromesso, il passaggio di proprietà, il mutuo, il rapporto con l'Agenzia immobiliare, le imposte da pagare.

L' **ASPPI** è diffusa su tutto il territorio nazionale.

Tutela il proprietario di casa e coloro che vogliono diventare proprietari.

Si tienen intención de comprar una casa

Diríjanse antes a la sede mas cercana del **ASPPI** (Asociaciòn Sindical Pequeños Propietarios Inmobiliarios).

Les daremos toda la informaciòn para una compra segura: el compromiso de compra-venta, el traspaso de propiedad, el crédito hipotecario, la relación con la agencia inmobiliaria, los impuestos a pagar.

La **ASPPI** està presente en todo el territorio nacional.

Tutela el propietario y aquellos que quieran convertirse en propietarios.

Si vous pensez acquérir une maison

Adressez vous d'abord au siège le plus proche d' **ASPPI** (Association Syndicale Petits Propriétaires Immobiliers).

Nous vous donnerons toutes les informations pour un achat sûr: le compromis, le passage de propriété, le prêt, le rapport avec l'Agence immobilière, les impôts à payer.

L' **ASPPI** est répandue sur tout le territoire national.

Il défend le propriétaire de maison et ceux qui veulent devenir propriétaires.

If you intend purchasing a house

first visit your nearest **ASPPI** (Italian Real Estate owners free Association) branch. We will give you all the information for a safe purchase: the agreement of purchase, the transfer of property, mortgages, dealing with real estate agencies, taxes to pay.

ASPPI has branches all over Italy.

It protects the rights of house owners and those who wish to become house owners.

Daca aveti intentia de a cumpara o casa

adresati-va mai intai sediului **ASPPI** (Asociația Sindacală a Micilor Proprietari Imobiliari).

Va vom da toate informatiile necesare pentru o achizitie sigura: compromisul, pasajul de proprietate, imprumutul, raportul cu agentia imobiliara, taxele de platit.

ASPPI se gaseste pe tot teritoriul national.

Tutela proprietarul de casa si pe toti cei care vor sa devina proprietari.

إذا كنتم تنوون شراء بيت

توجّهوا أولاً إلى المقرّ الأقرب لـ ASPPI (الجمعية النقابية صغار ملاكي العقارات). سنعطىكم كلّ المعلومات لشراء مضمون: الوعد، نقل الملكية، القرض، العلاقة بالوكالة العقارية، الأداءات الواجب دفعه:

الـ ASPPI منتشرة في كلّ التراب الإيطالي. تحمي مالك البيت و الذين يريدون أن يصبحوا ملاكاً.

如果想买一所住宅

去最近的ASPPI (小房主工会联合会)

我们提供全部购房安全信息: 订购合同, 产权过户, 贷款 与房产代办处的联系 该付的税款。

ASPPI遍布全国。保护房主及想要成为房主的人们。

Le sedi dell' ASPPI a cui potete rivolgervi:

Las sedes del ASPPI a las cuales se pueden dirigir:

Les sièges d' ASPPI auxquels vous pouvez vous adresser:

The branches of ASPPI to which you may apply:

Sediul ASPPI la care va puteti adresa:

التي يمكن أن تتوجّهوا إليها: ASPPI مقرّ الـ

可以亲自去的ASPPI地址:



ASSOCIAZIONE SINDACALE PICCOLI PROPRIETARI IMMOBILIARI