

L'ACQUISTO

LA CESSIONE

LA TRATTATIVA

La valutazione

Ascensore o giardino: oggi comanda il budget

Preferite le soluzioni con costi di gestione minori

Valeria Uva

Il prezzo giusto di una casa? È quello che non esiste. Il punto di accordo tra venditore e acquirente è il frutto di un difficile equilibrio tra valori di riferimento, stato di manutenzione del bene, collocazione e servizi della zona, ma anche (perché no?) di fattori emotivi e psicologici. Nella trattativa, infatti, possono avere un peso anche elementi quali ad esempio l'attaccamento all'alloggio da parte del venditore, che sarà meno disponibile a concedere sconti, o il cosiddetto colpo di fulmine che qualche volta scatta tra la casa appena vista e il potenziale acquirente, a quel punto disposto a uno sforzo maggiore pur di conquistare l'amato bene.

Ma ogni acquirente fa sempre i conti con il proprio budget (e con la capacità di indebitamento) e deve comunque costruirsi dei punti di riferimento. Da dove partire? «In Italia non esiste alcun listino ufficiale con i valori di mercato», ammette nero su bianco Antonio Benvenuti, consigliere dell'Ordine dei geometri esperto in valutazioni immobiliari. Danno un orientamento di massima alcune fonti qualificate come le «Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie» pensate dall'Abi per trovare criteri uniformi di stima anche per i periti prima di concedere i mu-

tui. Le linee guida sono state condivise con l'agenzia del Territorio, gli ordini professionali di geometri, architetti, ingegneri, periti industriali, periti agrari e Tecnoborsa (società ad hoc delle Camere di commercio).

Come utile riferimento si possono utilizzare le quotazioni Omi (osservatorio del mercato immobiliare) elaborate ogni semestre dall'Agenzia del territorio. Come precisa la stessa Agenzia, si tratta di «un intervallo di valori minimo e massimo, riferito a unità immobiliari ordinarie». Valori medi, quindi che non possono tener conto, ad esempio, dello stato di conservazione dell'immobile, di elementi di pregio o, al contrario, di degrado. E che non possono in alcun modo comprendere dettagli "unici" quali il particolare affaccio o l'esposizione. Un criterio semplificato di valutazione, per chi voglia farsi un'idea approssimativa ma non casuale, può essere quello di attribuire un "peso" percentuale nella stima a ciascuno di questi elementi (si veda anche la tabella a lato).

Le Camere di commercio, inoltre, hanno creato un servizio di Borsa immobiliare che comprende anche listini, spesso a pagamento. In rete poi si trovano molti motori di ricerca che forniscono (gratis o a pagamento) una valutazione singola, ma vanno sempre presi con cautela perché nessuno riesce

mai a fotografare realmente la situazione di ogni alloggio. «L'unico strumento aderente alla realtà è la perizia, curata da un professionista, ma veramente diffusa solo nei paesi anglosassoni e che ad esempio serve ad attestare la regolarità urbanistica e catastale della casa - sostiene Benvenuti - da noi purtroppo si fa solo per concedere il mutuo, riservando all'acquirente, a volte, amare sorprese».

Il mercato immobiliare, poi, non è statico. Cambiano i prezzi, ma anche i gusti, o meglio le

esigenze di chi cerca una casa. In questa fase di crisi economica decisivo è il fattore prezzo, in tutte le sue declinazioni. «Sono preferite le soluzioni dotate di riscaldamento autonomo - spiega Fabiana Megliola, responsabile Ufficio studi Tecnocasa - e si presta più attenzione a fattori prima poco indagati, come le spese condominiali, mentre non si rinuncia mai all'ascensore. Sono meno richieste, invece, le tipologie da ristrutturare, perché si temono i lavori da fare, che spesso sfornano i budget preventivati».

Occhio al portafogli, quindi e meno fronzoli per i nuovi acquisti. Ogni spreco è bandito. «Piacciono di più gli spazi squadri, lineari - sottolinea Guido Lodigiani direttore corporate di Immobiliare.it - perché si intende sfruttare al massimo tutte le superfici possibili, magari per gli armadi».

Non sembra finora aver avuto un impatto rilevante invece la certificazione energetica, nonostante dal 1° gennaio scorso sia obbligatorio indicare l'indice di prestazione energetica dell'immobile da vendere e quindi stimarne i consumi. Conferma Lodigiani: «I costruttori ci hanno investito molto negli anni scorsi, ma il ricambio per una casa in classe A o B è troppo alto perché il mercato in questo momento possa apprezzare».

GLI INDIRIZZI

www.agenziaterritorio.it

Rilevazioni semestrali dei prezzi minimi e massimi

www.abi.it

Le linee guida per le perizie necessarie per i mutui

www.borsaimmobiliare.net

Rilevazione prezzi e listini di Milano e provincia

www.bii.it

Portale unico con i listini delle Camere di commercio

www.cng.it

Standard di qualità per le stime (geometri-Uni)

www.tecnocasa.it

Calcolo del mutuo e ricerca guidata acquisti

www.immobiliare.it

Listini prezzi anche dei piccoli Comuni

I punti di forza e di debolezza

Il calcolo semplificato dei fattori che incidono sulla valutazione di una casa. Le variazioni percentuali vanno applicate al prezzo medio del quartiere

ESPOSIZIONE		Senza ascensore	
Su tre lati	+5%	Piano terra	-20%
Su quattro lati	+10%	Primo piano	-15%
Su un solo lato	-5%	Secondo piano	-20%
EPOCA DELL'EDIFICIO		Terzo piano	-25%
Per ogni anno da 1 a 30	-1%	Quarto piano	-35%
Per ogni anno oltre il 31°	-0,5%	Quinto piano	-40%
INQUINAMENTO ACUSTICO		RISCALDAMENTO	
Zona rumorosa	-20%	Autonomo	+10%
Zona tranquilla	+10%	Da installare	-20%
MEZZI PUBBLICI		STATO DI MANUTENZIONE	
Entro il raggio di 200-300 metri	+10%	Necessari lavori interni	-10/30%
Lontani oltre 500 metri	-10%	Necessari lavori esterni	-10%
Vicinanza metropolitana	+20/30%	Terrazzo	+10%**
PIANO		VALUTAZIONE CATASTALE	
Con ascensore		Pari al valore di mercato	-5%
Per ogni piano oltre al terzo	+5%	Inferiore di oltre il 40% al valore di mercato	+5%
Ultimo piano	+5%	VERDE	
Secondo piano	-5%	Area a verde di superficie almeno pari a quella del condominio	+15%
Primo piano	-10%	Parchi pubblici vicini	+10%
Piano terra	-20%		

Note: * oltre al valore del box o posto auto; ** oltre al valore del terrazzo

I PASSI

1 | LA PROPOSTA

Importante distinguere tra caparra e acconto

Angelo Busani

Quando la compravendita è organizzata da un'agenzia immobiliare, il primo modulo nel quale ci si imbatte è la cosiddetta "proposta" (di vendita o di acquisto): un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un dato bene a certe condizioni.

Qualora la proposta venga accettata (cioè se il compratore accetta la proposta del venditore oppure se il venditore accetta la proposta dell'acquirente), il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per esprimere pretese ulteriori rispetto a quanto scritto nel documento accettato (salvo ovviamente che le parti concordemente pattuiscono clausole ulteriori). È per questo che la proposta è un documento assai "delicato", che deve essere vagliato con attenzione prima di essere firmato. Infatti, dato che con l'accettazione della proposta si forma un contratto vero e

proprio, occorre anticipare, all'atto della proposta, tutti gli occorrenti controlli: ad esempio, che chi vende sia capace d'intendere e di volere, che il venditore sia l'effettivo ed esclusivo proprietario del bene che viene venduto, che la casa oggetto di acquisto non sia ipotecata o gravata da vincoli pregiudizievoli, che non vi siano spese condominiali arretrate, che l'immobile e le sue dotazioni siano in buone condizioni e non nascondano vizi o insidie di alcun tipo.

Una particolare attenzione va riposta anche sui pagamenti, effettuati o promessi. Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene denominato "caparra confirmatoria": con questa qualificazione si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra si rende inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto preliminare, egli deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si

renda inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenerne quanto ricevuto. Questi effetti non si hanno se invece il pagamento effettuato è stato qualificato come "acconto".

Va infine sottolineato che la proposta può essere revocata dal soggetto che l'ha firmata fino a che essa non sia stata accettata dalla controparte: tuttavia, chi firma una proposta può disporre anche la irrevocabilità (per un dato periodo di tempo), di modo che la facoltà di revoca è inibita.

Se quindi la proposta è di norma revocabile, va notato che l'irrevocabilità delle proposte diventa spesso una "regola", in quanto le agenzie, per evitare spiacevoli "pentimenti" dei loro clienti sulla complessa strada delle compravendite immobiliari, sollecitano appunto la firma di proposte munite della clausola di irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

2 | FINO AL ROGITO

Notaio già utile prima della stipula

Il contratto preliminare (in gergo detto "compromesso") è il contratto con il quale l'attuale proprietario di un immobile e il futuro acquirente dell'immobile stesso convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni (in particolare, economiche), un contratto definitivo (in gergo detto "rogito") avente a oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (sconosciuto in altri settori merceologici, ove si passa subito al contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende impone nella maggior parte dei casi di fissare in anticipo i termini dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile, in quanto entrambi i contraenti hanno bisogno di tempo per organizzarsi materialmente

(ma con la sicurezza di aver seriamente programmato l'evento del rogito): per esempio, spesso il venditore deve trovare un'altra sistemazione abitativa, traslocare, mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo, la vendita di un altro appartamento e, anch'egli, un trasloco. Nel compromesso è indispensabile individuare con esattezza ciò che si intende compravendere, indicare il prezzo pattuito e la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato.

È importante muoversi fin da subito con il piede giusto e con l'assistenza di consulenti qualificati; è utile, quindi, rivolgersi al notaio per venire a conoscenza delle insidie - tanto per chi vende, tanto per chi acquista - che possono nascondersi dietro una compravendita. Insidie che si

presentano sin dal momento della iniziale decisione di vendere o di acquistare: spesso, infatti, non si è a conoscenza delle considerevoli conseguenze legali derivanti da una firma su una semplice proposta (per lo più irrevocabile) di acquisto o di vendita; inoltre, spesso non si ha esatta consapevolezza dei vincoli e degli obblighi che possono nascere dalla sottoscrizione di un contratto preliminare, sia pure redatto privatamente.

La scelta del notaio è assolutamente libera e rimessa alla discrezionalità delle parti: tuttavia nell'ambito delle compravendite immobiliari la scelta del notaio è in genere riservata alla parte acquirente, essendo la stessa onerata del pagamento dei compensi spettanti al notaio, salvo diverso accordo.

Nonostante il notaio non possa fisicamente recarsi fuori del territorio di sua competenza, egli comunque può esercitare la sua opera professionale relativamente ad immobili ovunque posti sul territorio nazionale.

A. Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IN PRATICA

a cura di Angelo Busani



Le verifiche prima della stipula

Nell'accingersi a una compravendita immobiliare, occorre effettuare una nutrita serie di controlli per accertare che tutto sia in regola: accanto alle verifiche sullo stato di fatto dell'appartamento che si intende acquistare (che devono essere svolte personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia: si pensi ad esempio al controllo degli impianti e della loro messa "a norma"), occorre procedere a verifiche documentali (a molte delle quali peraltro deve provvedere anche il notaio incaricato del rogito).

Un'analisi accurata in vista della stipula di un rogito va anzitutto svolta con riguardo alle qualità personali dei soggetti coinvolti in una compravendita immobiliare (anche questo rientra tra i compiti del notaio). Ad esempio, occorre che chi partecipa a un rogito possieda la capacità necessaria per formulare dichiarazioni giuridicamente valide: non hanno tale capacità, per esempio, i minori e gli interdetti (se non rappresentati dai soggetti preposti a sostituirli, debitamente autorizzati dal giudice), mentre particolari attenzioni vanno prestate se intervengono al rogito soggetti inabilitati, falliti o per i quali sia stata effettuata la nomina dell'amministratore di sostegno.

Un particolare controllo va poi fatto sulla procura esibita da chi si qualifica come procuratore di uno dei contraenti, per verificarne l'effettiva utilizzabilità.

Occorre, inoltre, effettuare una minuziosa verifica della situazione coniugale di chi vende e di chi compra: se si tratta infatti di un venditore coniugato in regime di comunione legale, bisogna stabilire se per vendere l'immobile occorre il consenso di entrambi i coniugi; se il regime di comunione legale sia invece quello vigente nel matrimonio dell'acquirente, occorre sapere che, se anche al rogito intervenga un solo dei coniugi, automaticamente l'acquisto immobiliare si verifica anche in capo all'altro coniuge. Inoltre, occorre provvedere al controllo dei documenti che ineriscono il bene compravenduto: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, il regolamento di condominio con le tabelle millesimali, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio. In particolare, occorre verificare:

- che nel titolo di proprietà del venditore non vi siano particolari vincoli: un diritto di prelazione, oppure il fatto che il diritto acquistato dal venditore non sia una proprietà piena ma un diritto di superficie di durata limitata nel tempo; o ancora il fatto che la vendita dell'appartamento debba necessariamente comprendere anche l'autorimessa, non potendosi scindere l'una dall'altro;
- il regolare accatastamento dell'appartamento e che la planimetria catastale rappresenti esattamente lo stato di fatto del bene;
- che, nei Registri immobiliari, l'appartamento oggetto di compravendita non sia gravato da ipoteche o altre formalità pregiudizievoli, quali sequestri e pignoramenti e, pure, che non sia coinvolto in controversie giudiziarie;
- che l'appartamento sia stato costruito in base a un regolare permesso comunale e che il Comune abbia assentito tutti gli interventi edilizi eventualmente effettuati dalla data di fine lavori al giorno del rogito;
- che il venditore sia in regola con il pagamento delle spese condominiali, sia ordinarie che straordinarie, e che l'assemblea condominiale non abbia recentemente votato l'effettuazione di lavori straordinari che, al momento del rogito, siano in corso di esecuzione oppure non siano ancora cominciati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Tecnologie intelligenti per la movimentazione dell'acqua



Efficienza e risparmio energetico sono le nostre priorità

DAB
WATER TECHNOLOGY
www.dabpumps.com

mce
mostra convegno
expocomfort