



Come comprare o vendere casa senza sbagliare? Come affrontare la proposta d'acquisto, il preliminare e il rogito? Come minimizzare il peso del fisco con le agevolazioni per la prima casa? Per rispondere a queste e altre domande tecniche sull'acquisto e le cessioni di immobili è possibile inviare un quesito al forum online del Sole 24 Ore in collaborazione con il Consiglio notarile di Milano e «Comprare casa senza rischi» (iniziativa all'indirizzo www.comprarcasasenzarischio.it)

Temi delle domande

Le domande potranno essere inviate su questi argomenti:

- Le verifiche preliminari
- La proposta e il compromesso
- Il rogito
- Le imposte sull'acquisto

Gli esperti

Risponderanno alle domande dei lettori:

- Umberto Ajello
- Angelo Busani
- Augusto Ciria
- Barbara Focarete
- Edoardo Rinaldi

LE RISPOSTE

Martedì i primi chiarimenti

La pubblicazione delle prime risposte ai quesiti di interesse generale inviati dai lettori avverrà sul Sole 24 Ore in edicola domani, martedì.

In collaborazione con:



RADIO 24

L'APPROFONDIMENTO
L'informazione in diretta

Tutti i giorni dal lunedì al venerdì, su Radio 24, l'appuntamento con l'informazione di servizio è alle 12.15 su Salvadanaio, il programma condotto da Debora Rosciani. Dalla casa al fisco, dal risparmio ai conti della famiglia, gli ascoltatori possono chiamare in diretta e confrontarsi con gli esperti del Sole 24 Ore sui temi di maggiore attualità



Casa: vendere e comprare

→ Dalla proposta d'acquisto al rogito

L'ACQUISTO

pag. 8

LA CESSIONE

pag. 9

LA TRATTATIVA

pag. 10

L'appartamento al prezzo giusto

Come setacciare il mercato, dribblando le trappole e valorizzando le caratteristiche migliori

Cristiano Dell'Oste

«Villetta singola binata». «Bilocale in ordinato contesto cortilizio». «Trilocale biesposto da reddito». Queste tre frasi, tratte da altrettanti annunci immobiliari pubblicati su internet la scorsa settimana, dimostrano che per comprare e vendere casa bisogna - prima di tutto - conoscere la lingua degli addetti ai lavori. O almeno saperne decifrare le piccole ipocrisie. Un immobile "da investimento" spesso è occupato da un inquilino. Un sottotetto "particolare" potrebbe avere altezze medie molto basse e finestre piccole. Un "rustico", invece, potrebbe essere accatastato come non abitativo, con i relativi costi (e vincoli) per il cambio di destinazione d'uso.

Quanto vale l'efficienza

Dal 1° gennaio di quest'anno, poi, negli annunci va inserito anche l'indice di prestazione energetica (Ipe). Un dato che si ricava dall'attestato di certificazione energetica e misura la quantità di energia necessaria per scaldare l'immobile mantenendo una temperatura interna di 20 gradi. L'indice è espresso in chilowattora al metro quadrato all'anno (kWh/m² anno) e dunque non è di facile lettura per chi non è esperto, ma contiene un'informazione economica importante. Per rendersene conto basta un esempio: prendiamo due alloggi di 80 metri quadrati, uno in classe «G» (200 kWh/m² anno) e l'altro in classe B (58 kWh/m² anno). Stimando i costi del metano e del gasolio a kWh prodotto, si può calcolare che chi abita nella casa in classe «G» ogni anno spende in più da 900 a 1.400 euro (a seconda che utilizzi il metano o il gasolio). Ipotizzando un'inflazione al 3%, questo si traduce in maggiori costi di esercizio che vanno da 10mila a 16mila euro in dieci anni: una cifra non proprio trascurabile, che potrebbe e dovrebbe essere considerata nella trattativa.

Al momento, però, siamo ancora ai «potrebbe» e ai «dovrebbe». E questo per almeno due ragioni: in primo luogo, la mancata indicazione dell'Ipe negli annunci è sanzionata solo in Lombardia; in secondo luogo, le case che sono davvero in classe «A» o «B» sono pochissime, mentre la stragrande maggioranza degli edifici italiani si colloca nelle classi energetiche meno efficien-

ti, dalla «D» in giù. E poi, ultimo ma non meno importante, manca ancora la giusta sensibilità degli acquirenti.

Il trend del mercato

Chi oggi si avvicina al mercato dovrebbe sapere che la bilancia pende dalla parte di chi compra e ha una certa forza economica, vale a dire molti risparmi da investire o un reddito elevato: due condizioni che consentono di evitare il ricorso al mutuo o di contenere il *loan to value* entro il 50% del valore dell'immobile.

Il calo delle compravendite (-31% nel 2011 rispetto al 2006) finora non si è tradotto in un'identica riduzione dei prezzi, perché molti venditori non hanno voluto abbassare le proprie richieste, e questo spiega anche l'allungamento oltre i sei mesi dei tempi medi di vendita. Dopotutto, anche in una fase di prezzi calanti, la perdita di valore è "effettiva" solo per le 598mila case vendute ogni anno, mentre per gli altri 32 milioni di abitazioni resta teorica. Con la crisi economica, però, non tutti possono permettersi di aspettare a lungo e i compratori più forti possono farsi avanti con le classiche «proposte che non si possono rifiutare».

Chi rischia di rimetterci

Da qualunque parte si guardi la transazione, per fare gli affari migliori serve un lavoro capillare di analisi del mercato. Sfruttando tutti i canali possibili, dai cartelli appesi all'edificio ai siti internet. I soggetti più deboli, in questa fase, sono coloro che hanno bisogno di cedere un immobile comprato di recente. Perché la prospettiva concreta - per loro - è quella di mettere a segno una minusvalenza, incassando un importo inferiore a quello pagato, al netto dell'inflazione. L'indice dei prezzi reali di Scenari Immobiliari dimostra che gli anni critici sono quelli tra il 2003 e il 2006, quando i valori erano mediamente più elevati di quelli attuali. Ma potrebbe essere a rischio anche chi ha comprato tra il 1990 e il '92, ai tempi del penultimo boom. Ovviamente si tratta di valori medi, perché ogni immobile fa storia a sé, ma è bene tenerne presente. Se non altro per minimizzare i danni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA
Giovvedì su PlusCasa24
Il punto sulle quotazioni immobiliari

I percorsi paralleli

	CHI VUOLE VENDERE	CHI VUOLE COMPRARE
	Chiarirsi le idee Se si ha bisogno di vendere in tempi brevi, bisogna mettere in conto una riduzione di prezzo (anche del 15-20% rispetto alle proprie pretese). Altrimenti, si può essere più rigidi sulla cifra richiesta, sapendo però che il compratore potrebbe tardare 6-7 mesi o non arrivare. Se si vuol vendere per acquistare una casa più grande, si può valutare una permuta con un'agenzia o un costruttore	Il primo passo è valutare quali caratteristiche sono irrinunciabili e quali sono optional (ad esempio due camere). Poi bisogna calcolare il budget disponibile per l'acquisto. Se serve un mutuo, verificare se e quanto si può ottenere dalla banca (i mutui al 100% sono rari e per i lavoratori atipici serve spesso la firma di un garante). Considerare che le altre spese (imposte, notaio, agenzia, trasloco) possono incidere fino al 20% del prezzo
	Sfruttare i canali Sfruttare tutti i canali possibili: cartelli appesi all'edificio, inserzioni su riviste (specializzate e non), annunci online su uno o più siti di settore. Valutare se vale la pena di concedere mandato a un'agenzia (che sia in esclusiva o no, è sempre bene che abbia una durata limitata nel tempo)	La ricerca può avvenire in base a diversi canali, magari partendo da internet - per farsi un'idea dei prezzi della zona che interessa - e poi scendendo di livello a riviste, agenzie e cartelli sugli edifici. Attenzione: i prezzi richiesti sono sempre un po' più alti di quelli effettivi
	Le verifiche preliminari Prima di mettere in vendita un immobile, bisogna verificare che la piantina catastale sia conforme allo stato di fatto, che eventuali opere edilizie siano in regola (ad esempio verande) e procurarsi la certificazione energetica (obbligatoria in tutta Italia, anche se sanzionata solo in Lombardia). Il fatto che gli impianti non siano a norma non impedisce la cessione, ma il compratore potrà chiedere uno sconto	Individuata la casa che interessa bisogna verificare la situazione ipotecaria, urbanistica e catastale dell'immobile, oltre alla situazione del venditore (meglio se con il supporto di un notaio di fiducia). Non meno importanti le verifiche di fatto: la zona va visitata più volte e in orari e giorni diversi; in caso di dubbi, il sopralluogo nella casa va fatto con un muratore o un geometra
	Le mosse giuste Se si mette un annuncio online, pubblicare le fotografie di tutte le stanze e la planimetria. Valutare se è il caso di "abbellire" la casa con l'aiuto di un <i>home stager</i> , ma non barare mai sulle caratteristiche essenziali. Non tenere in vendita la casa troppo a lungo: al limite, ritirare l'annuncio e riproporlo dopo qualche mese	Valutare chi si ha di fronte: con il costruttore i margini di trattativa sono di solito ridotti; l'agente può diventare un alleato convincendo il venditore ad abbassare il prezzo; un privato che ha bisogno di vendere può accettare una proposta irrevocabile con un'offerta secca "prendere o lasciare"
	La trattativa e il prezzo finale Al di là di eventuali sconti sul prezzo che dipendono dalle condizioni del singolo immobile, prima di arrivare alla firma del compromesso il compratore e il venditore possono trattare anche su altri aspetti: i tempi di consegna dell'immobile, la cadenza dei pagamenti, l'acquisto di un eventuale mutuo o delle spese condominiali tra il compromesso e il rogito, eventuali spese di manutenzione straordinaria condominiali già deliberate, la sanatoria di eventuali abusi edilizi o la messa a norma degli impianti, l'eventuale lascio di mobili e arredamento (ad esempio cucina)	

I contratti alternativi. Per spendere meno

Dalla nuda proprietà all'affitto con riscatto

Angelo Busani

C'è la crisi e anche nel campo immobiliare l'inventiva fa fiorire soluzioni innovative. Anzitutto, si può ricorrere alla permuta, cioè alla formula di commercio più antica: in sostanza, ci si scambia la proprietà dell'appartamento, eventualmente pagando un conguaglio se uno degli appartamenti vale più dell'altro. C'è poi anche un vantaggio fiscale, perché la tassazione del trasferimento fiscalmente più oneroso assorbe quella del trasferimento meno oneroso.

Un'altra soluzione di cui possono approfittare i proprietari in età matura è quella di finanziarsi la vecchiaia vendendo la sola nuda proprietà del proprio appartamento e mantenendo l'usufrutto vitalizio. Chi compra, acquista a un buon prezzo, nell'attesa di ottenere il bene libero dall'usufrutto, nel medio-lungo termine.

Se un contratto di compravendita ha ad oggetto il diritto di nuda proprietà (con riserva dell'usufrutto in capo al venditore), c'è un vantaggio fiscale per chi compra, in quanto il valore imponible è dato dal valore della piena proprietà decurtato del valore dell'usufrutto. Esemplificando, si ipotizzi un usufruttuario 60enne; posto in 100mila euro il valore di un dato appartamento (di regola, occorre prendere a riferimento non il valore corrente dell'immobile, ma il suo valore catastale), moltiplicando questo valore per il 2,5% si ottiene il risultato di 2.500; questa cifra va infine moltiplicata per 24 - e cioè il coefficiente previsto dalla legge per il 60enne - ottenendo il risultato di 60mila euro. Questo è dunque il valore dell'usufrutto vitalizio. Il compimento, e cioè il valore di 40mila euro, è il valore della nuda proprietà: solo quest'ultimo viene sottoposto a tassazione.

Infine, indubbiamente accattivante è la formula "affitto con riscatto" o "rent to buy" (si veda il servizio sul Sole 24 Ore del 19 marzo scorso): si prende un fabbricato in locazione con l'opzione di

poterne poi acquisire la proprietà imputando i canoni pagati a pagamento di parte del prezzo. In tal modo l'impresa, nel breve periodo, mette a reddito il proprio immobile e, nel lungo periodo, punta sul fatto che il cliente probabilmente non intenderà perdere l'occasione di acquistare convertendo i canoni in prezzo. Anche dal lato del cliente la formula *rent to buy* presenta una serie di vantaggi, a parte il pagamento rateale del prezzo: ad esempio, una giovane coppia può approfittare di questa soluzione per "provare" la convivenza; inoltre, chi abbia già una proprietà immobiliare e intenda venderla per finanziare il nuovo acquisto, può approfittare del *rent to buy* per vendere con maggiore tranquillità.

La formula dell'affitto con riscatto non è però priva di zone d'ombra. Occorre anzitutto considerare che il cliente è spesso inesperto di contrattualistica immobiliare e che quindi può essere pericoloso avventurarsi in una vicenda di questo genere senza assistenza professionale. Inoltre, se è vero che i canoni di locazione, in caso di esercizio dell'opzione, si trasformano in rate di prezzo, è anche vero che questa situazione si verifica solo se l'impresa è onesta e se non accadono eventi pregiudizievoli. Occorre considerare infatti che, in caso di fallimento dell'impresa, le somme che il cliente ha corrisposto (per canoni e per deposito cauzionale) non sono assistite da alcuna garanzia di restituzione, con la conseguenza che, molto probabilmente, chi le ha sborsate non ne otterrà la benché minima restituzione. Inoltre, non c'è alcuna garanzia che, una volta stipulato il contratto di locazione affiancato da un separato contratto di opzione contenente il diritto di riscatto, all'atto del riscatto l'acquirente si trovi alle prese con un immobile ipotecato che l'impresa venditrice non riesca a liberare dal gravame per mancanza delle risorse finanziarie.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Su Internet. Il percorso da seguire, i fac simile del preliminare, sentenze, circolari e risposte degli esperti nello speciale abbinato alla Guida

Dossier speciale online

Comprare o vendere casa? Un lavoro, di fatto, al quale dedicare tempo, energie e molte accortezze. Un'attività composta da una serie di passaggi da non dimenticare e che queste pagine aiutano a ricapitolare. A questa Guida pratica, inoltre, è abbinato un Dossier online (all'indirizzo www.ilssole24ore.com/compravenditacasa), arricchita di contenuti extra. Tra questi:

- un grafico interattivo che analizza le diverse fasi della compravendita a doppio percorso, con i suggerimenti e le indicazioni diversificate a seconda che ci si trovi nel ruolo di compratore o in

quello di venditore;

- un fac-simile di preliminare di compravendita, con tutto quello che va inserito per garantire acquirente e venditore;
- le indicazioni del fisco, fornite attraverso una rassegna di circolari e risoluzioni dell'Agenzia delle Entrate, sulle agevolazioni per la prima casa, la tassazione delle plusvalenze, le donazioni e le successioni;
- una carrellata di sentenze della Cassazione con gli ultimi orientamenti sulla responsabilità dell'agente immobiliare, del notaio, e sulle pertinenze;
- video con Angelo Busani, notaio ed esperto del Sole 24 Ore, sui

temi della proposta d'acquisto, del preliminare, delle ipoteche e del rogito;

- il Forum con le risposte degli esperti del Sole 24 Ore ai quesiti inviati dai lettori.

L'accesso alla Guida online è gratuito per gli utenti Pro o Profianza. Per gli altri la guida è acquistabile a 9 euro e include anche il volume del Sole 24 Ore «Casa: guida all'acquisto e alla vendita» (si veda il grafico a fianco). L'acquisto può essere portato a termine sul sito www.shopping24.it con carta di credito/Paypal o dal telefonino attraverso Mobilepay.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

www.ilssole24ore.com/compravenditacasa

IL DOSSIER



Il Dossier online offre anche i video dell'esperto, i quesiti, i modelli e i documenti (sentenze e circolari delle Entrate) ed è offerto in vendita abbinata con il volume di Augusto Ciria: «Casa: guida all'acquisto e alla vendita» al prezzo di 9 euro da internet o da telefonino.

L'E-BOOK

Per saperne di più sulla compravendita immobiliare «Il Sole 24 Ore» offre anche un nuovo volume in formato pdf sfogliabile: «Casa: guida all'acquisto e alla vendita», curato da Augusto Ciria, avvocato, segretario nazionale Assocond-Conafi ed esperto del quotidiano. La pubblicazione si sofferma sulle cautele che la legge impone nei vari passaggi dalla trattativa al rogito, sulle garanzie e sulle agevolazioni fiscali. Il volume sarà in vendita anche in edicola, in versione cartacea, dal 31 marzo a 7 euro.



MARK UP
STRUMENTI PER IL MARKETING E IL RETAIL
Il sistema completo per la business community del marketing e del retail
Abbonati direttamente al sito <http://offerte.ilssole24ore.com/markup> GRUPPO 24 ORE