

# COMPRARE E VENDERE CASA

### **AVVISO PER GLI UTENTI**

Cliccando sui link dei siti indicati nel testo potrebbe aprirsi una finestra di “Avviso di protezione”. In tal caso si potrà proseguire nella navigazione, poiché i link sono stati controllati prima della pubblicazione della guida.

### **AVVERTENZA**

La nostra missione è tutelare i tuoi diritti di consumatore, fornendoti gli strumenti utili a difenderti e a farti valere in ogni contesto della vita quotidiana. Ci impegniamo ogni giorno, cercando di offrirti un’informazione corretta, completa e sempre aggiornata al momento in cui scriviamo.

Tutto, però, è in continua evoluzione e, quando prenderai in mano questa guida, qualcosa potrebbe essere cambiato.

Per stare al passo con gli argomenti che ti interessano, non dimenticare di consultare le nostre riviste e di collegarti al sito [www.altroconsumo.it](http://www.altroconsumo.it). Qui potrai sempre trovare le ultime news e sapere quando sarà disponibile una nuova edizione di questa guida.

# Sommario

<u>Introduzione</u> .....	<u>9</u>
---------------------------	----------

## **Capitolo 1 – Prima di comprare (o di vendere)**

Le prime valutazioni .....	<u>11</u>
Acquisto o affitto? .....	<u>12</u>
I primi step.....	<u>15</u>
Il rent to buy.....	<u>16</u>
E se devo vendere?.....	<u>18</u>

## **Capitolo 2 – A chi rivolgersi**

Il fai da te.....	<u>21</u>
Le agenzie immobiliari .....	<u>24</u>

## **Capitolo 3 – La casa da acquistare**

La visita alla casa da acquistare .....	<u>35</u>
Il prezzo: caratteristiche .....	<u>36</u>

## **Capitolo 4 – Visitare la casa: attenzione ai vizi**

La garanzia .....	<u>41</u>
La dichiarazione di conformità degli impianti.....	<u>45</u>

## **Capitolo 5 – Verifiche, controlli e adempimenti preliminari**

Chi è il proprietario.....	<u>48</u>
Le verifiche da fare .....	<u>51</u>
Altri controlli e rischi .....	<u>58</u>

## **Capitolo 6 – Pagare con il mutuo**

Che cos'è un mutuo ipotecario .....	<u>63</u>
Il tasso di interesse.....	<u>68</u>
Mutuo: le varie tappe .....	<u>73</u>

## **Capitolo 7 – Contratto preliminare e rogito notarile**

Il contratto preliminare .....	<u>81</u>
Se le parti non rispettano gli impegni .....	<u>88</u>
Registrazione e trascrizione del compromesso.....	<u>89</u>
Il contratto definitivo .....	<u>90</u>

## **Capitolo 8 – Acquistare una casa in costruzione**

I pro e i contro.....	<u>96</u>
Ridurre i rischi .....	<u>97</u>
Il progetto .....	<u>97</u>
Il contratto preliminare .....	<u>99</u>
Il controllo dei lavori.....	<u>102</u>
I tempi di consegna.....	<u>103</u>
Il prezzo .....	<u>103</u>
La consegna: verifica e garanzia del costruttore.....	<u>104</u>

---

Se qualcosa va male .....	<a href="#">106</a>
La cooperativa.....	<a href="#">106</a>

## **Capitolo 9 – Comprare casa all’asta**

Cos’è un’asta giudiziaria.....	<a href="#">112</a>
Come si partec <span>ipa</span> a un’asta giudiziaria .....	<a href="#">113</a>

## **Capitolo 10 – Le tasse sulla casa**

Le agevolazioni prima casa .....	<a href="#">118</a>
Le tasse sulla compravendita .....	<a href="#">119</a>
L’IMU e la TASI.....	<a href="#">123</a>
La TARI.....	<a href="#">123</a>

## **Appendice – Modelli e lettere tipo**

Modelli da 1 a 26 .....	<a href="#">125</a>
-------------------------	---------------------

<a href="#">Indice dei modelli</a> .....	<a href="#">171</a>
--	---------------------

<a href="#">Indice analitico</a> .....	<a href="#">173</a>
--	---------------------

*pagina bianca*

# Introduzione

“Casa dolce casa”, “Casa propria non c’è oro che la paghi”, “Casa piccola, tienila cara”: sono numerosissimi i proverbi e i detti circa la casa e ciò sta a dimostrare il ruolo centrale che il focolare occupa nella nostra vita. D’altro canto, comprare e vendere casa è forse l’affare più impegnativo che molti di noi affrontano nell’arco della propria vita ed è quindi opportuno affrontarlo con la giusta preparazione.

Lo scopo di questa guida, aggiornata alle ultime disposizioni di legge, è infatti proprio quello di dare una serie di informazioni utili e di consigli pratici sia ai venditori sia agli acquirenti di beni immobili o meglio dell’immobile per eccellenza: la casa d’abitazione.

Il volume fornisce al lettore una rapida descrizione di tutte le fasi in cui si articola la compravendita immobiliare e ciò con lo stile chiaro e semplice tipico di Altroconsumo.

Affrontare la ricerca di una casa da acquistare o degli acquirenti dell’immobile che si vuole vendere è un’esperienza che si può fare da soli oppure tramite l’assistenza di un professionista, l’agente immobiliare.

All’interno di questo volume, vi diremo come fare e a cosa prestare attenzione nell’acquisto di una casa di nuova costruzione, una casa non ancora ultimata e una casa di “seconda mano”. Vi indicheremo poi come comportarvi anche nella fase della visita dell’abitazione da comprare. Parleremo di verifiche e controlli presso il Catasto e la Conservatoria dei Registri Immobiliari, di modalità e tempi di pagamento e soprattutto del contratto preliminare e del rogito davanti al notaio.

Ma la casa è anche un patrimonio di non trascurabile importanza che, alle volte, è necessario liquidare (una casa ricevuta in eredità o anche solo la necessità di vendere la casa in cui viviamo per acquistare un'altra più confacente alle nostre esigenze).

Anche in tal caso, questa guida fa al caso vostro dandovi tutti i consigli e le dritte necessarie a massimizzarne il prezzo.

E se qualcosa dovesse andare storto? Per questa evenienza, in appendice al volume troverete lettere tipo da utilizzare in caso di controversie per far valere i vostri diritti. Ma, per sfuggire a problematiche su cui occorrerebbe intervenire in un secondo tempo, troverete anche modelli di contratto pronti per l'uso per evitare che, sottoscrivendo moduli e formulari prestampati proposti dalla controparte o dall'agente immobiliare, vi troviate vincolati da clausole eccessivamente onerose.

Pur nella consapevolezza dell'estrema mutevolezza della materia, abbiamo dedicato particolare attenzione agli aspetti fiscali della compravendita immobiliare che non sono affatto da sottovalutare: le spese accessorie per imposte, provvigioni e parcelle rappresentano infatti una percentuale ragguardevole della spesa totale necessaria ad acquistare un immobile, ed è bene tenerle nella dovuta considerazione.

All'interno dei capitoli, infine, racconteremo le esperienze vissute da alcuni nostri associati e dei problemi che hanno dovuto affrontare nel corso della procedura per diventare proprietari di un'abitazione. Si tratta di casi emblematici, da cui è possibile trarre importanti lezioni su quello che si deve e non si deve fare per condurre felicemente in porto la compravendita di un immobile.



# 1

## Prima di comprare (o di vendere)

L'acquisto della propria casa è spesso, soprattutto per noi Italiani, un'esigenza irrinunciabile. Le ricerche di mercato dimostrano che quasi l'80% delle famiglie italiane sono proprietarie della casa in cui vivono. Si tratta di una percentuale molto alta e certamente superiore alla media degli altri paesi europei.

Per comprar casa si risparmia, si fanno sacrifici, si coinvolgono spesso anche i parenti più prossimi e, non dimentichiamolo, si spendono somme (soprattutto nelle grandi città) decisamente ragguardevoli. Sempre più spesso, poi, si acquista con l'intervento di una banca che presta il capitale necessario e alla quale si dovranno pagare le rate di rimborso negli anni a venire (e si dovrà essere in grado di farlo). Se l'affare non va per il verso giusto, si rischia di rovinare la propria vita e quella altrui.

### Le prime valutazioni

Prima di imbarcarsi in un'iniziativa tanto gravosa è opportuno, innanzitutto, farsi un "esame di coscienza" per capire se sia giunto il momento di comprare casa: bisogna avere ben chiare le proprie disponibilità economiche, le proprie preferenze (villa in provincia o appartamento in città, vicino ai genitori o vicino al posto di lavoro?) e i requisiti indispensabili della propria "casa dei sogni".

Naturalmente, se si è in due a dover decidere, la scelta dovrà essere condivisa con il proprio partner. Attenzione, è proprio sulla scelta dell'abitazione che molte coppie naufragano, ma è un problema che non può essere eluso o rimandato.

Può sembrare cinico ma è proprio vero che spesso è più facile (e meno oneroso) sciogliere un matrimonio di un preliminare di compravendita o un mutuo per una casa che non si vuole (o non si può) più comprare o mantenere.

Bisogna poi confrontare il proprio "modello ideale" di casa e le proprie disponibilità economiche con la realtà del mercato. In questa fase il modello può (anzi, deve) essere aggiustato ma non stravolto: salvo casi estremi, non è vero che qualsiasi casa è meglio di nessuna casa.

In certi casi è meglio rimandare l'acquisto a tempi migliori piuttosto che acquistare un immobile nel quale si vivrà male.

## Acquisto o affitto?

È meglio comprare o affittare casa? Lì per lì a molti verrebbe da rispondere che i soldi dell'affitto sono buttati mentre le rate del mutuo consentono di acquisire la proprietà dell'immobile.

Le cose però non sono così semplici e sono molteplici i fattori da considerare per verificare se è più conveniente diventare proprietari della casa in cui si abita o "accontentarsi" di una casa in locazione.

Il primo di questi fattori sono le proprie **previsioni di mobilità**. Se si prevede di dover cambiare casa di qui a pochi anni l'acquisto è assolutamente sconsigliabile: le spese di acquisto e di rivendita renderebbero assai difficile recuperare quanto a suo tempo pagato, senza contare che la vendita di un immobile (al pari dell'acquisto) non è una faccenda che si possa sbrigare in breve tempo. Se si prevede di cambiare spesso sede lavorativa, per esempio, la casa in affitto può essere la soluzione migliore. Si devono poi considerare le proprie **disponibilità economiche**. Per poter acquistare una casa (anche con l'intervento di una banca che anticipi buona parte del contante necessario) è indispensabile possedere un discreto capitale il cui impiego potrebbe lasciarci del tutto privi di una preziosa scorta di riserva per far fronte a spese impreviste e anche, eventualmente, per investire nello sviluppo della nostra attività. L'assunzione di un mutuo troppo gravoso, poi, potrebbe assorbire una quota eccessiva del vostro reddito rendendo più difficile arrivare alla proverbiale "fine del mese".

Anche se ne parleremo più diffusamente più avanti (vedi **capitolo 6**), è bene sapere sin da ora che i mutui a più lunga durata (quelli che consentono di ottenere le rate più basse) sono quasi tutti a tasso variabile:

la rata che viene pagata oggi potrebbe quindi subire incrementi anche considerevoli in caso di aumento dei tassi.

Vi sono poi altri fattori di natura più psicologica: se non si può sopportare l'idea di vivere in casa d'altri, l'acquisto è una scelta obbligata e, ancora, se si desidera "personalizzare" la propria casa con decori e mobili su misura, la scelta di una casa in proprietà consentirà di esprimere al meglio

## La storia di Grazia e Michele

*Grazia e Michele si sono appena laureati, sono fidanzati e vorrebbero andare a vivere insieme.*

*Scartano subito l'idea di prendere una casa in affitto perché pensano che, con i bassi tassi d'interesse che ci sono in questo periodo, un mutuo è la scelta più conveniente.*

*I due fidanzati trovano la casa dei loro sogni ma la banca a cui si sono rivolti finanzia solo il 60% della somma necessaria e, dato che nessuno dei due ha un lavoro fisso, chiede una garanzia aggiuntiva. Grazia decide di mettere mano all'eredità del nonno per coprire buona parte dell'anticipo richiesto mentre i genitori di Michele prestano una fideiussione personale per garantire il regolare pagamento del mutuo così finalmente i due piccioncini possono entrare nella loro nuova casa.*

*La vita in comune, però, a volte non è facile e, di lì a cinque anni, Grazia torna a casa dei genitori, sospende il pagamento della sua quota di mutuo e reclama a gran voce la restituzione dell'anticipo pagato.*

*Michele fa fatica a pagare il mutuo tutto da solo e deve ricorrere all'aiuto dei suoi genitori i quali, peraltro, non hanno certo la possibilità di restituire a Grazia il capitale impiegato.*

*È chiaro a tutti che si dovrebbe vendere la casa (tanto più che Michele è quasi sempre a casa dei genitori) ma le cose non sono affatto facili: in paese sono state costruite nel frattempo delle case nuove e il prezzo delle case "usate" è sceso: insomma, se vendessero*

*pagina bianca*

# Appendice

## Modelli e lettere tipo

In questa appendice troverete tutti i modelli di lettere, contratti e atti citati nella guida e anche qualche altro modello che potrebbe esservi utile.

Questi modelli sono concepiti per fornirvi un primo e pratico aiuto nella gestione dei problemi che si possono incontrare quando si compra o si vende una casa.

Sono stati tutti redatti con lo stile chiaro e semplice tipico di Altroconsumo ma, nel contempo, contengono tutti gli elementi necessari per far valere i vostri diritti.

Tutti i facsimile possono essere personalizzati e anche modificati secondo le vostre esigenze.

Vi invitiamo a leggere con attenzione le introduzioni e le note che vi aiuteranno nella compilazione e, in molti casi, vi consiglieranno le integrazioni più opportune a tutelare al meglio i vostri diritti a seconda che dobbiate comprare o vendere casa.

Possono servire anche per un utile confronto con la modulistica proposta da agenzie immobiliari o anche solo dalla controparte.

Se vi rimane qualsiasi dubbio non esitate comunque a contattare i nostri servizi di consulenza che potranno aiutarvi nella compilazione e a risolvere eventuali casi particolari non previsti in questa guida.

## **Modello 1** L'agente immobiliare "abusivo" non ha diritto alla provvigione

---

State acquistando o vendendo una casa tramite un'agenzia immobiliare. Scoprite, rivolgendovi alla Camera di Commercio, che il titolare dell'agenzia (o il mediatore con il quale avete trattato l'affare) non è iscritto nei ruoli. Avete diritto di contestare la richiesta di provvigione o di chiederne la restituzione, se l'avete già pagata.

*Mittente: Nome e indirizzo dell'acquirente (o venditore)*

*Spedire a: Nome e indirizzo dell'Agenzia Immobiliare (o del mediatore)*

*p.c. Spett.le Camera di Commercio di .....*

Raccomandata con avviso di ricevimento

*Luogo e data*

**Oggetto: Provvigione relativa alla compravendita dell'unità immobiliare sita in .....**

Con la presente intendo comunicare che, previ controlli da me effettuati presso la Camera di Commercio di ....., il sig. .... titolare della Vostra agenzia ... (*oppure* con il quale ho trattato in relazione alla compravendita in oggetto), non è risultato iscritto nei Ruoli, come previsto dalla Legge n. 39/89.

Conseguentemente, ai sensi dell'art. 6 - 1° comma della suddetta Legge, contesto la Vostra richiesta di pagamento della provvigione di euro ..., in quanto la stessa non vi è dovuta.

*oppure*

Conseguentemente, ai sensi dell'art. 8 - 1° comma Legge citata, a mezzo della presente vi richiedo la immediata restituzione dell'importo di euro ..... da me versatoVi a titolo di provvigione, maggiorata di interessi legali dalla data del versamento a quella della restituzione.

Copia della presente viene inviata alla Camera di Commercio di ..... per i provvedimenti di sua competenza.

Con riserva di ogni diritto.

Distinti saluti.

*Firma*

## Modello 2 Incarico a vendere

Il sottoscritto ..... residente in ..... via ..... conferisce alla Agenzia ..... mandato per il termine di ..... giorni a decorrere da oggi al fine di ricercare un acquirente dell'immobile di sua proprietà sito in ..... via .....(descrivere immobile e accessori: box, cantina, solaio ecc.) così come descritto in (indicare gli estremi dell'atto di provenienza) a un prezzo non inferiore a euro ..... Il pagamento del prezzo dovrà avvenire entro il ..... (caparra non inferiore al .....%).

Si precisa che l'immobile è libero / sarà libero al rogito / è condotto in locazione con scadenza il come da copia del contratto allegata e che sull'immobile non sussistono ipoteche a eccezione di .....

L'eventuale maggior prezzo di vendita spetterà al sottoscritto venditore.

Per il suddetto incarico verrà riconosciuta alla Vs. agenzia una provvigione del .....% (+ IVA) sul prezzo effettivo di vendita, fissato in compromesso.

In caso di mancata conclusione della vendita, Vi verrà riconosciuta la somma di euro ..... per spese di gestione e promozionali/non vi verrà riconosciuto alcunché.

Il presente incarico Vi viene conferito senza esclusiva e pertanto il sottoscritto resta libero di vendere l'immobile direttamente o tramite terzi, nel qual caso nulla spetterà alla Vs. agenzia.

*oppure*

Il presente incarico Vi viene conferito in esclusiva. Resta inteso che la Vs. agenzia corrisponderà le provvigioni dovute a qualsiasi altro mediatore intervenuto nell'affare da Voi procacciato.

Allo scadere del periodo sopra indicato di giorni ..... in caso di mancata conclusione dell'affare, il presente incarico si intenderà automaticamente revocato e il sottoscritto resterà libero da ogni obbligo nei Vs. confronti.

Modalità e orari di visita dell'immobile: nei giorni di ..... dalle ore ..... alle ore ....., previo appuntamento telefonico.

*Luogo e data*

*Firma dell'Agente Immobiliare*  
*N. .... iscrizione Ruolo Camera di Commercio*  
*Firma del venditore*

# COMPRARE E VENDERE CASA

Comprare e vendere casa è un'esperienza molto impegnativa, forse una delle più stressanti della propria vita. È quindi opportuno affrontarla con la giusta preparazione. Lo scopo di questa guida, aggiornata alle ultime disposizioni di legge, è quello di accompagnare passo passo acquirente e venditore in ogni fase della compravendita, seguendolo nell'iter intricato della burocrazia: dalle verifiche al Catasto alle modalità di pagamento, dagli adempimenti fiscali al momento del contratto preliminare, fino al rogito notarile, attraverso consigli utili ed esempi pratici.

## AL SUO INTERNO

- Ogni fase della compravendita step by step
- Casi vissuti in cui potersi riconoscere
- Modelli e lettere tipo da utilizzare in caso di controversie

Tutte le altre guide InPratica di Altroconsumo su

**[www.altroconsumo.it/inpratica](http://www.altroconsumo.it/inpratica)**