

## **COMPRARE CASA SENZA SORPRESE**

**UNA VOLTA TROVATO L'IMMOBILE DEI NOSTRI SOGNI CHE METTE D'ACCORDO LE ESIGENZE CON LE REALI POSSIBILITA', INIZIA IL PERCORSO PIÙ IMPEGNATIVO...QUELLO BUROCRATICO PER DIVENTARE PROPRIETARI!**

- 1. LA PROPOSTA D'ACQUISTO:** si tratta, spesso, di moduli prestampati, depositati presso le camere di Commercio provinciali che l'agente o l'agenzia immobiliare fanno firmare ai potenziali clienti acquirenti interessati a comprare e concludere l'affare, ad un certo prezzo e alle condizioni indicate nella proposta. Alla proposta spesso si accompagna una somma di denaro detta caparra che può essere confirmatoria o penitenziale, che l'agente trattiene fino al verificarsi delle condizioni e per tutto il tempo di validità della proposta. La somma libera e a discrezione della parte acquirente, funge da garanzia e serietà dell'offerta. Il venditore non è vincolato dalla proposta fino a che non metterà nero su bianco cioè con la firma la sua accettazione. Nel frattempo anche l'acquirente potrebbe cambiar idea a meno che la proposta sia stata formulata con la dicitura "irrevocabile". Per questo sarebbe consigliabile fissare un tempo breve (mai oltre i 15 giorni) di validità della proposta e di versare una minima caparra. Con l'accettazione del venditore e la tacita accettazione dell'acquirente entrambe le parti sono impegnate alla conclusione dell'affare e quindi della vendita e dello scambio. Solo a quel punto la somma versata quale titolo di caparra potrà essere incassata dal venditore dopo la consegna a mani dell'agente immobiliare.
- 2. IL COMPROMESSO O MEGLIO IL CONTRATTO PRELIMINARE:** questo contratto, detto preliminare, impegna e obbliga le parti a concludere la compravendita dell'immobile, entro una data stabilita, fissando un prezzo, le modalità di pagamento e altre condizioni essenziali. Nel tempo che intercorre tra il preliminare e il rogito, le parti si prendono il tempo per risolvere quei problemi che impediscono il trasferimento immediato della proprietà. L'acquirente potrà farsi concedere un mutuo e il venditore fare il trasloco così da liberare l'immobile. La validità del compromesso, a pena di nullità, deve essere in forma scritta, datato e firmato dalle parti. La registrazione va fatta entro 20 giorni presso l'Agenzia delle Entrate: di solito se ne occupa l'agente immobiliare (anche perché lui ne risponde in solido) o il notaio o tecnico che ha seguito la trattativa, altrimenti dovranno farlo i diretti interessati. Con la registrazione si versa un'imposta fissa di € 168,00 più lo 0,5% della caparra e/o il 3% dell'eventuale acconto. La prassi sarebbe che il pagamento dell'imposta fissa venga divisa a metà tra venditore e acquirente; le imposte proporzionali, invece, spettano all'acquirente, che potrà detrarre dalla tassa da pagare al momento del rogito.
- 3. L'ATTENZIONE E' FONDAMENTALE QUANDO SI CONCRETIZZA IL PRELIMINARE:** un impegno scritto come il compromesso richiede una dovuta attenzione e per questo è sempre consigliabile farsi assistere da professionisti preparati che si occupano della materia. Prima di mettere la propria firma vanno valutati e analizzati vari aspetti e controllare e verificare che tutto sia a posto. La consulenza preventiva svolta dal professionista è una maggior tutela per la trattativa. Il preliminare deve contenere: le generalità del venditore e dell'acquirente, la descrizione dell'immobile oggetto di vendita con l'indicazione esatta dei dati catastali e dei confini allegando anche la planimetria catastale verificando che sia conforme, l'indicazione del prezzo concordato, le modalità di pagamento, le scadenze delle eventuali rate, il versamento della caparra e degli eventuali acconti, data di consegna dell'immobile ed eventuali penali per ritardi, o anticipata o posticipata specificandolo nel compromesso (per varie esigenze), il termine entro il quale si andrà a stipulare il rogito, e le garanzie del venditore circa la legittimità della proprietà, assenza di ipoteche, la conformità edilizia e catastale, il pagamento delle spese condominiali, la certificazione energetica, assenza di contratti di locazione in corso, sfratti, servitù, vizi eccetera.

4. **LA GARANZIA DELL'IMPEGNO:** la caparra, in questo caso intendiamo quella confirmatoria, riveste un mero impegno a voler concludere. Il pagamento non può avvenire in contanti ma solo con assegni non trasferibili o bancari. Se per colpa dell'acquirente la trattativa dovesse sfumare, egli perderebbe la caparra e quindi la somma versata. Da tener presente che, qual ora le parti siano inadempienti una nei confronti dell'altra, la firma posta da loro da diritto di rivolgersi ad un giudice per ottenere una sentenza che trasferisca l'immobile oppure per risolvere il contratto chiedendone il risarcimento del danno. Attenzione! Il compromesso, però, per essere opponibile a terzi, deve essere trascritto nei registri immobiliari (UPI), o quanto meno autenticato da un Notaio e registrato (questa non impedisce il venditore di vendere ad un terzo).
  
5. **E SE IMMOBILE FOSSE IN COSTRUZIONE?** Il Decreto Legislativo 122 del 20 giugno 2005 prevede che il costruttore/venditore rispetti determinati obblighi; prima della firma del contratto deve rilasciare una fidejussione rilasciata da una banca o una primaria assicurazione o intermediario finanziario, deve conformare il contratto preliminare ad un contenuto minimo fissato per legge indicando le particolarità tecniche della costruzione, il capitolato, gli elaborati progettuali, il termine dei lavori, i titoli abilitativi edilizi e le eventuali imprese appaltatrici che si occuperanno delle opere. Contestualmente al rogito deve consegnare all'acquirente una polizza assicurativa indennitaria di durata decennale come garanzia dell'obbligo di risarcire gli eventuali danni materiali e danni diretti dell'immobile.
  
6. **SENZA FIDEJUSSIONE IL CONTRATTO E' NULLO:** la banca la società assicuratrice o l'intermediario finanziario concedendo questa garanzia si obbligano alla restituzione degli anticipi versati qualora il costruttore incorra in una situazione di crisi finanziaria tale da non potergli far concludere le opere e terminare i lavori iniziati. Dunque, per legge, a garanzia di quello anzi detto, il costruttore è obbligato a rilasciare la fidejussione pena la nullità del contratto.
  
7. **PER ULTIMO IL ROGITO:** a questo punto ci si reca presso lo studio di un Notaio per redigere l'atto finale rivalendosi del compromesso sancito e firmato precedentemente. La redazione dell'atto traslativo finale si chiama Rogito. Con questo atto si sancisce il passaggio di un immobile da un soggetto quale proprietario ad un altro quale nuovo proprietario. In questa fase, salvo diversi accordi tra le parti, avviene la consegna dello storico documentale che segue l'immobile, la consegna delle chiavi e il saldo del prezzo da pagare.