

#2

Le guide

di Punto Immobiliare

La compravendita immobiliare, dal preliminare al rogito



Punto Immobiliare

Cso Umberto I, 83

72100 Brindisi

335-5495755

www.pimmobiliare.it

info@pimmobiliare.it

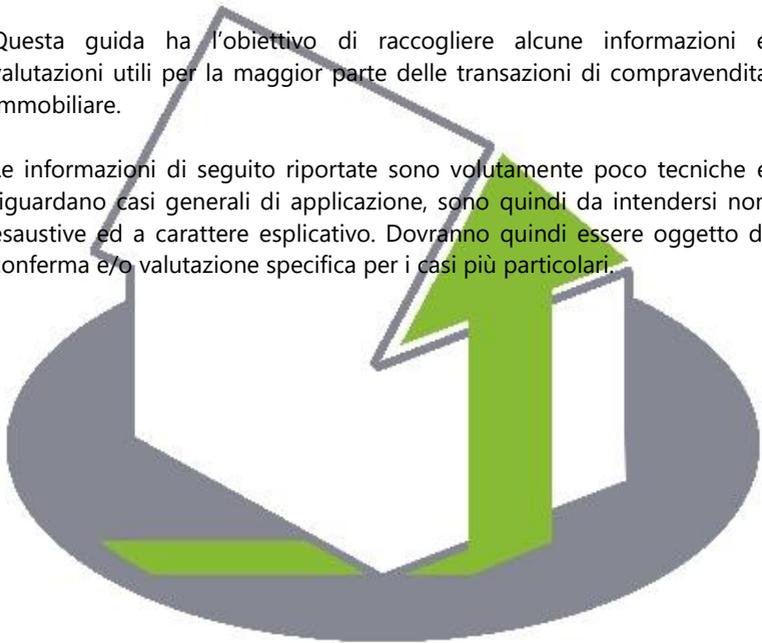
luglio 2018

Obiettivi della guida

Dalla decisione di vendita alla effettiva conclusione della transazione immobiliare spesso trascorrono diversi mesi. In fase di definizione dell'offerta di vendita è bene considerare, oltre agli aspetti puramente discrezionali (quali il prezzo di vendita, l'eventuale margine di trattativa, i tempi auspicati per la conclusione della vendita, l'eventuale richiesta di supporto da parte di professionisti qualificati) gli aspetti legali e fiscali entro cui potersi/doversi muovere.

Questa guida ha l'obiettivo di raccogliere alcune informazioni e valutazioni utili per la maggior parte delle transazioni di compravendita immobiliare.

Le informazioni di seguito riportate sono volutamente poco tecniche e riguardano casi generali di applicazione, sono quindi da intendersi non esaustive ed a carattere esplicativo. Dovranno quindi essere oggetto di conferma e/o valutazione specifica per i casi più particolari.



*Sul nostro sito web nella **sezione "Utilità"** potrete trovare altre guide e strumenti che potranno aiutarvi nelle scelte e nell'approccio verso le vostre attività immobiliari.*

Contenuti

<i>DIRITTI ED OBBLIGHI DEL VENDITORE E DEL COMPRATORE</i>	3
<i>IL RUOLO DEL NOTAIO</i>	4
<i>IL RUOLO DELL'AGENTE IMMOBILIARE</i>	5
<i>LA PROPOSTA DI ACQUISTO IRREVOCABILE E L'ACCETTAZIONE</i>	6
<i>IL PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA</i>	7
<i>DIFFERENZE FRA PRELIMINARE PRIVATO E NOTARILE</i>	8
<i>IL ROGITO</i>	10
<i>DOCUMENTI NECESSARI PER LA COMPRAVENDITA</i>	11
<i>IL PREZZO</i>	13
<i>IMPOSTE</i>	14



Diritti ed obblighi del venditore e del compratore

Dalla compravendita a carico del venditore deriva innanzitutto l'obbligazione principale di consegnare la cosa venduta al compratore e, per quest'ultimo, quella di pagarne il prezzo concordato. Diversamente da quanto ci si immagina, si diventa proprietari di un immobile non quando si paga il prezzo o quando vengono consegnate le chiavi, ma quando il **contratto è regolarmente** concluso. Per la vendita di un immobile ciò accade se il contratto è redatto in **forma scritta, firmato** ed è **completo**, cioè indica senza possibilità di dubbi sia il prezzo, sia l'immobile, sia gli altri patti; quel che non è scritto nel contratto, magari perché pattuito a voce, non ha alcun valore.

Inoltre, tramite il notaio gli atti relativi agli immobili devono essere **trascritti** per essere riportati nei registri immobiliari dove si annotano le proprietà degli immobili. E' attraverso questi registri, tenuti presso le Agenzie delle Entrate – Ufficio Pubblicità Immobiliare (ex Conservatorie), che si risale all'appartenenza degli immobili **e non attraverso il catasto!** Il catasto non è probante.



Il ruolo del notaio

Con il suo intervento, il notaio, si pone in situazione di imparzialità rispetto al venditore ed all'acquirente, garantisce tanto l'uno che l'altro.

Prima di tutto il notaio controlla che il bene **immobile** oggetto della compravendita possa essere negoziato. Poi controlla che chi vende l'immobile abbia il titolo per poter essere considerato proprietario! Poi ancora, controlla che sull'immobile non gravino ipoteche o altre formalità pregiudizievoli. Controlla anche, documentalmente, che l'immobile sia in regola sotto il profilo edilizio. La legge infatti impedisce o limita la commercializzazione di immobili che presentino abusi o che siano non correttamente censiti in Catasto, sia dal punto di vista della loro classificazione, sia dal punto di vista della loro rappresentazione grafica.

Il notaio compie inoltre un'altra serie di diversificati controlli: in via esemplificativa il notaio verifica i poteri di firma e la capacità dei **soggetti** che stipulano il contratto, il loro regime patrimoniale coniugale, l'adempimento delle norme in tema di prestazione energetica, il regime tributario cui il contratto è assoggettato, la spettanza di eventuali agevolazioni, eccetera.

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.

Il ruolo dell'agente immobiliare

La ricerca di un acquirente per l'immobile da vendere, magari al prezzo sperato, non è sempre facile, così come non sempre è facile trovare, un'adeguata sistemazione abitativa, incalzati dalla fretta.

La figura dell'agente immobiliare non è presente in ogni compravendita immobiliare.

Le Agenzie immobiliari mettono in relazione due o più parti (la domanda e l'offerta) per la conclusione di un affare, **senza però essere legate ad alcuna di esse** da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza. Se l'affare è concluso per effetto del suo intervento, l'agente ha diritto alla provvigione.

Per svolgere l'attività di intermediazione è necessario essere iscritti nel ruolo Agenti presso la Camera di Commercio.

Quasi sempre l'agente immobiliare, oltre alla mediazione vera e propria, svolge anche preziose attività accessorie:

- stima dell'immobile
- supporto nel reperimento della documentazione
- anticipazione e supporto alla risoluzione di eventuali problematiche negoziali (ante Notaio)
- gestione della trattative tra venditore e compratore
- assistenza nella predisposizione di preliminari o "proposte di acquisto"
- consegna al Notaio scelto dalle parti dei documenti necessari per la stipula.

L'agente che svolge bene il proprio lavoro agevola, non solo le trattative venditore – compratore, ma evita alle parti fraintendimenti, perdite di tempo, costi evitabili (es. Notaio per atto non fattibile) ed eventuali contenziosi. A differenza del Notaio che effettua le verifiche documentali, l'agente ha la possibilità di verificare lo **stato di fatto dell'immobile** oggetto di compravendita e quindi la rispondenza dello stesso alle risultanze urbanistiche e catastali.

La proposta di acquisto irrevocabile e l'accettazione

La proposta di acquisto, se irrevocabile, obbliga a concludere il contratto. La proposta deve contenere l'oggetto della compravendita, il prezzo, eventuali altre condizioni ed un termine di scadenza oltre il quale la proposta perde di efficacia.

L'indicazione "irrevocabile", impedisce di cambiare idea prima della scadenza del termine indicato senza doverne pagare gli effetti economici: perdita caparra se a sottrarsi è il promissario acquirente, pagamento del doppio della caparra e di eventuali danni se invece a sottrarsi è il promittente venditore.

Attenzione! Nel caso in cui il venditore firmi per accettazione, la **proposta di acquisto accettata** diviene un vero e proprio **preliminare**.



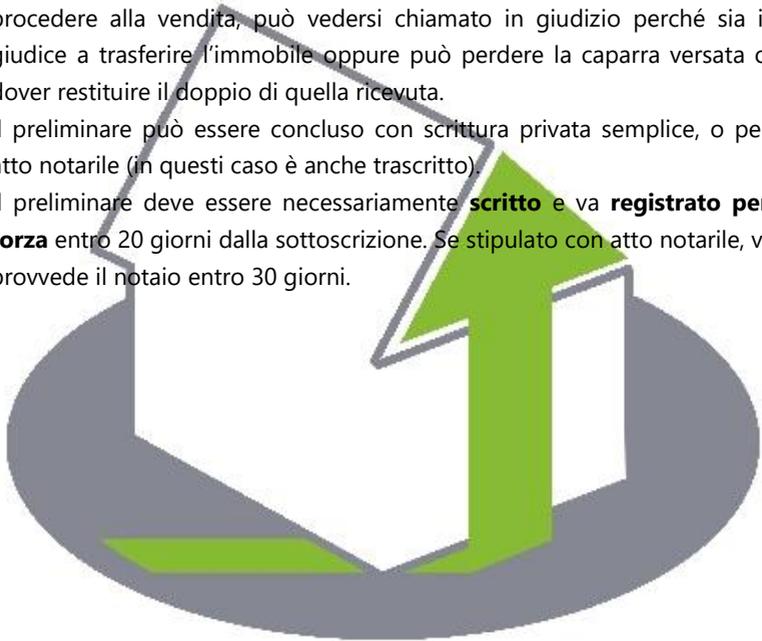
Il preliminare di compravendita

Sia chiaro che non è necessario, per vendere o acquistare un immobile, per forza, stipulare un contratto preliminare.

Il preliminare (chiamato anche compromesso) è un vero contratto in cui le parti s'impegnano reciprocamente ad addivenire al rogito. Esso contiene oltre al prezzo anche tutti i patti accessori relativi alla vendita: si badi, **con il preliminare non si acquista nulla** ma solo si promette di vendere e di comprare nel futuro. Chi, dopo il preliminare, non intende procedere alla vendita, può vedersi chiamato in giudizio perché sia il giudice a trasferire l'immobile oppure può perdere la caparra versata o dover restituire il doppio di quella ricevuta.

Il preliminare può essere concluso con scrittura privata semplice, o per atto notarile (in questi caso è anche trascritto).

Il preliminare deve essere necessariamente **scritto** e va **registrato per forza** entro 20 giorni dalla sottoscrizione. Se stipulato con atto notarile, vi provvede il notaio entro 30 giorni.



Differenze fra Preliminare privato e notarile

Preliminare “privato”

L'atto Preliminare “privato” impegna le parti che lo hanno firmato, ma **non può essere fatto valere nei confronti dei terzi**. Ciò significa che di fatto l'immobile può essere venduto a terzi nonostante il contratto, sebbene si tratti di comportamento illegittimo che comporta la necessità di risarcire i danni. Ancora: i creditori del proprietario possono pignorare il bene o iscrivere ipoteca, se questo non paga i propri debiti, senza che ciò possa essere evitato in alcun modo. Inoltre in caso di fallimento del proprietario, cosa che purtroppo talvolta accade, non si riuscirà a recuperare praticamente alcuna somma sugli acconti versati.

Infine, in caso di acconti pagati al momento della sottoscrizione del preliminare fra privati, non c'è nessuna garanzia effettiva di restituzione qualora il promittente venditore fallisca o... scappi con i soldi.

Il preliminare **deve essere registrato** entro 20 giorni dalla firma. Se non lo si registra si incorre in sanzioni. La decisione se registrare o meno il preliminare dipende da una serie di fattori:

- grado di conoscenza del soggetto venditore e dell'eventuale sua famiglia
- possibilità di verificare le anagrafiche personali dei protetti del venditore
- importo richiesto per il preliminare: più è alta la somma più dovrete essere incentivati alla registrazione del preliminare
- termine entro cui effettuare il rogito.

Preliminare notarile

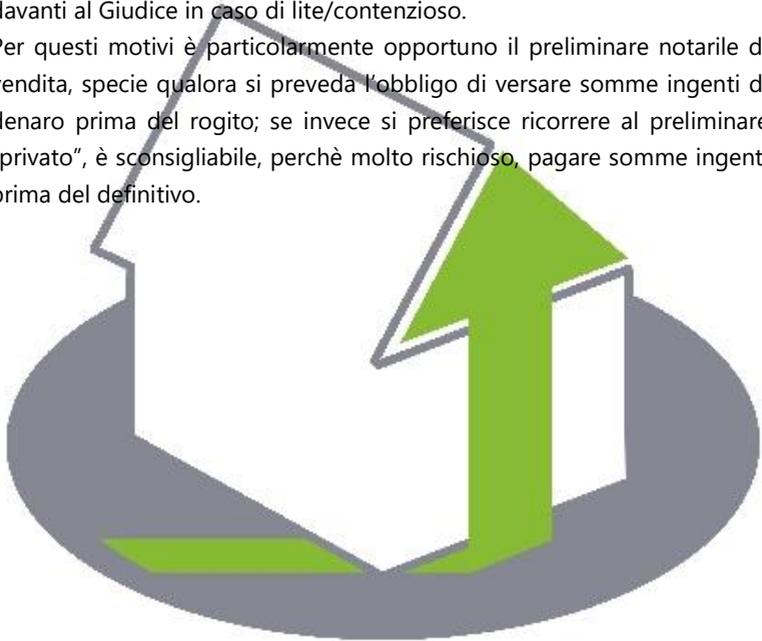
Nel preliminare “dal Notaio” la redazione è fatta appunto davanti ad un Notaio e presenta notevoli garanzie in più rispetto al preliminare “privato”. Il preliminare notarile viene **registrato** e **trascritto**, acquistando così l'**opponibilità verso i terzi**. Ciò significa che il promittente venditore non può vendere a nessun altro l'immobile; inoltre eventuali ipoteche, pignoramenti ecc., che possono colpire l'immobile

successivamente non avranno nessun effetto a danno del promissario acquirente.

Nel caso di mancata esecuzione del preliminare per volontà del promittente venditore, il promissario acquirente ha a suo favore un privilegio speciale: può far vendere l'immobile all'asta per recuperare quanto versato, proprio come se avesse un'ipoteca a suo favore.

In aggiunta **le firme sono autenticate** dal Notaio quindi nessuno può disconoscerle; pertanto è molto più agevole far valere i propri diritti davanti al Giudice in caso di lite/contenzioso.

Per questi motivi è particolarmente opportuno il preliminare notarile di vendita, specie qualora si preveda l'obbligo di versare somme ingenti di denaro prima del rogito; se invece si preferisce ricorrere al preliminare "privato", è sconsigliabile, perchè molto rischioso, pagare somme ingenti prima del definitivo.



Il rogito

Il rogito notarile è l'atto con il quale avviene il **trasferimento della proprietà** in capo all'acquirente. E' errato ritenere che la casa sia "comprata" al momento del preliminare! Con il contratto preliminare di compravendita, lasciando stare alcune distinzioni legali, le parti normalmente si impegnano rispettivamente a vendere e ad acquistare un certo immobile: quindi il contenuto del preliminare sono solo degli obblighi. Con il rogito, invece, si realizza il momento traslativo della proprietà: la proprietà passa dal venditore al compratore con tutte le relative conseguenze giuridiche e fiscali.



Documenti necessari per la compravendita

Per tutti i **contraenti**:

- documenti d'identità
- permesso di soggiorno per i soli cittadini extracomunitari
- codice fiscale
- certificato di libertà di stato o estratto per riassunto dell'atto di matrimonio per la verifica del regime patrimoniale di coniugi, spesso indispensabile per una corretta intestazione dei beni

Per l'**immobile**:

- atto di provenienza (con cui l'immobile è stato acquistato, oppure denuncia di successione) per verificare pattuizioni particolari da riportare nell'atto e per avere un punto di partenza per i controlli ipocatastali
- le convenzioni edilizie: non sempre il loro testo integrale risulta in conservatoria
- planimetria catastale (raffigurazione grafica degli immobili come risultante al catasto): la planimetria deve corrispondere allo stato attuale dell'immobile
- titoli abilitativi alla costruzione: permesso di costruire, licenze, DIA, varianti, condoni, abitabilità e agibilità, progetti allegati a dette concessioni: immobili in difetto di autorizzazioni non sono compravendibili (nullità dell'atto)
- l'attestazione prestazione energetica APE è obbligatoria per i trasferimenti di proprietà di un immobile a titolo oneroso.

Per quanto concerne il **pagamento** devono essere portati gli estremi dei mezzi di pagamento (assegni, bonifici) con cui è stato pagato il prezzo e, se del caso, la provvigione.

Le norme **antiriciclaggio** impongono di dichiarare in atto con quale modalità è stato pagato il prezzo, non solo il saldo pagato al rogito, ma anche tutti gli acconti. Il Notaio e l'agente immobiliare sono tenuti ad informarsi sulle fonti finanziarie dell'acquirente.

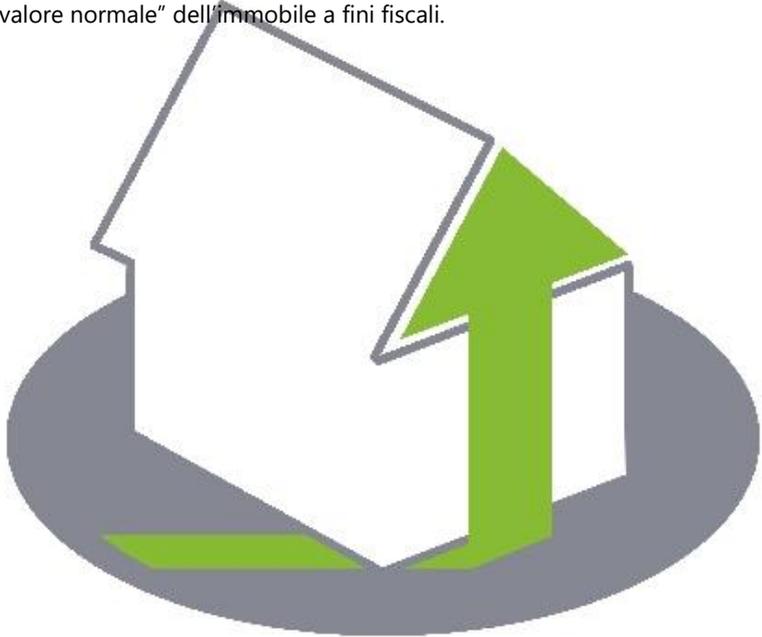
E' buona norma fare fotocopia di tutti gli assegni che si consegnano al venditore ed alla agenzia, assegni che dovranno essere compilati in tutte

le loro parti. Gli assegni di importo superiore a 1.000€ devono recare la clausola “non trasferibile”.



Il prezzo

E' sbagliato ritenere che si è esenti da accertamento dell'Agenzia delle Entrate dichiarando un prezzo inferiore a quello realmente negoziato purchè esso superi il valore catastale. Oggi, infatti, per quasi tutte le compravendite (ed in particolare per le vendite soggette ad IVA) l'Agenzia delle Entrate può effettuare accertamenti di valore anche se si è dichiarato il "valore catastale". Inoltre, se per acquistare la casa si chiede un finanziamento, la somma presa a mutuo dalla banca è considerata "valore normale" dell'immobile a fini fiscali.



Imposte

Ogni atto è soggetto al pagamento di imposte, le più gravose sono l'IVA e/o l'imposta di registro. Sono soggette ad IVA le vendite di case da parte del costruttore che rivenda entro cinque anni dal momento in cui ha terminato la costruzione o ristrutturazione. Negli altri casi la vendita di abitazioni è soggetta ad imposta di registro.

L'IVA si deve pagare direttamente al venditore/costruttore. E' calcolata sul prezzo di vendita.

In virtù di una recente normativa finalizzata alla riduzione dell'evasione fiscale (detta del "prezzo-valore"), l'imposta di registro si applica non sul prezzo dichiarato in atto ma sul valore catastale dell'immobile (che a sua volta si ottiene moltiplicando la rendita catastale "rivalutata" per determinati coefficienti differenti per prima casa e gli altri casi). Pertanto è possibile dichiarare interamente il prezzo convenuto senza avere nessun aggravio fiscale, perchè l'imposta sarà sempre riscossa sul valore catastale.

Per il computo puntuale delle aliquote di imposizione si rinvia al calcolatore [*imposte compravendita fabbricati*](#).



Punto Immobiliare

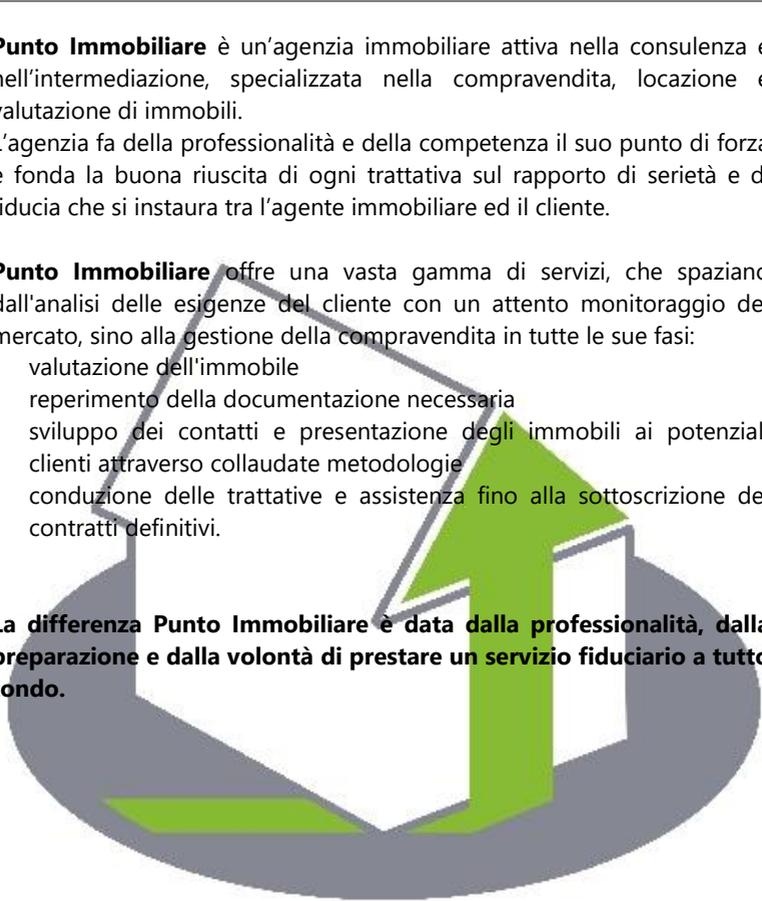
Punto Immobiliare è un'agenzia immobiliare attiva nella consulenza e nell'intermediazione, specializzata nella compravendita, locazione e valutazione di immobili.

L'agenzia fa della professionalità e della competenza il suo punto di forza e fonda la buona riuscita di ogni trattativa sul rapporto di serietà e di fiducia che si instaura tra l'agente immobiliare ed il cliente.

Punto Immobiliare offre una vasta gamma di servizi, che spaziano dall'analisi delle esigenze del cliente con un attento monitoraggio del mercato, sino alla gestione della compravendita in tutte le sue fasi:

- valutazione dell'immobile
- reperimento della documentazione necessaria
- sviluppo dei contatti e presentazione degli immobili ai potenziali clienti attraverso collaudate metodologie
- conduzione delle trattative e assistenza fino alla sottoscrizione dei contratti definitivi.

La differenza Punto Immobiliare è data dalla professionalità, dalla preparazione e dalla volontà di prestare un servizio fiduciario a tutto tondo.



PUNTO IMMOBILIARE

Cso Umberto I, 83 – 72100 Brindisi

www.pimmobiliare.it

info@pimmobiliare.it