



La vendita del proprio immobile

Introduzione

La vendita della propria casa, un processo apparentemente molto semplice, se non condotta correttamente, può trasformarsi in un vero e proprio incubo, in quanto ci vede coinvolti personalmente nella gestione di numerosi aspetti spesso poco conosciuti o dei quali si sottovalutano le conseguenze.

Effettuare una vendita tra privati infatti non è così semplice ed immediato, ma spesso è la prima strada che si percorre per evitare di “regalare dei soldi alle agenzie immobiliari”.

Dopo aver fatto una “rischiosa” valutazione personale dell'immobile (può essere riduttiva o eccessiva), si inizia col passaparola, spesso improduttivo, per poi decidere di effettuare un annuncio su di una rivista del settore e casomai utilizzare il conosciutissimo cartello VENDESI.

Già dopo aver esposto il nostro cartello, possono insorgere le prime difficoltà: se è posto in una posizione ben visibile (spesso sul piano strada, a portata di mano) può essere rimosso per dispetto, può dar fastidio ai condomini, si può deteriorare, può generare visite o telefonate a qualsiasi ora del giorno e della notte da parte di persone sconosciute.

Nel frattempo, il nostro annuncio ha scatenato la bagarre di telefonate degli agenti che intendono gestire la vendita del nostro immobile.

Per finire, nel caso in cui tutto sia andato a buon fine, dobbiamo districarci tra trattative, contratto preliminare, forma ed entità del pagamento, elementi burocratici, varie ed eventuali...il tutto da SOLI.

Ecco perché, per tutta una serie di motivi e garanzie che esporremo di seguito, Vi consigliamo di rivolgerVi a dei professionisti del settore in grado curare al meglio i Vostri interessi.

L'agente immobiliare (deve essere iscritto al ruolo dei “mediatori” tenuto presso le camere di commercio) può infatti essere la Vostra soluzione nel percorso di vendita che andiamo a descrivere.

Quanto vale la mia casa?

Per capire quanto vale il proprio immobile, bisogna prendere in considerazione diversi fattori (che possono influire notevolmente sul prezzo finale) oltre allo stato dello stesso,

quali: il momento del mercato, l'ubicazione, la presenza di parcheggio, la vicinanza ai servizi pubblici, l'esposizione, la tipologia di riscaldamento, la necessità o meno di vendere in tempi stretti, ecc.

L'agente immobiliare può risultare fondamentale in questa fase, perché è aggiornato sul mercato e perché conosce il valore indicativo degli immobili presenti nella zona e perché probabilmente possiede già un potenziale acquirente nella sua banca dati.

Inoltre sarà lui ad organizzare le visite degli interessati negli orari più consoni, e che si adopererà per favorire il raggiungimento di un punto di incontro tra domanda ed offerta, tipico della fase precontrattuale, dove ci si trova a valutare la convenienza o meno nel portare a termine il contratto con un soggetto piuttosto che con un altro.

Il Compromesso

E' l'atto con il quale le parti si impegnano formalmente a concludere la compravendita. Nell'atto devono essere indicati: le generalità di chi vende, il costo e le caratteristiche dell'immobile (compresi i dati catastali), le modalità di pagamento, la somma ricevuta a titolo di caparra confirmatoria (che impegna entrambe le parti alla conclusione dell'affare); la conformità dell'immobile alle vigenti disposizioni di legge; i tempi di consegna dell'immobile e la data di stipula del rogito. Inoltre il venditore deve presentare all'acquirente, prima della sottoscrizione del compromesso, l'atto di proprietà, la scheda catastale dell'immobile, il regolamento condominiale (con porzioni millesimali), eventuale contratto di mutuo che grava sull'immobile in quanto il venditore deve garantire la libertà dello stesso da vincoli e trascrizioni (ipoteche) o impegnarsi a liberarlo a sue spese prima del rogito.

Come si può chiaramente evincere, i documenti richiesti sono molteplici e arrivare impreparati o non essere perfettamente in regola sotto gli aspetti fiscali o urbanistici in questa fase può significare perdere la vendita.

Riepiloghiamo i più importanti: atto di provenienza dell'immobile; visura catastale e pianta dell'immobile aggiornata; abitabilità; ultima concessione edilizia rilasciata dal comune che comprovi l'assenza di abusi edilizi o eventuale documentazione di condono; situazione ipotecaria; eventuale regolamento condominiale

Il Rogito

Il rogito è l'atto col quale si conclude la compravendita ed attraverso il quale l'immobile passa di proprietà.

Vista l'importanza, il rogito viene effettuato o per atto pubblico o, come nella maggiorparte dei casi, per scrittura privata al cospetto di un notaio, ai fini della trascrizione.

Oltre alla documentazione riepilogata poc'anzi nel compromesso, vanno presentati al notaio anche il documento d'identità, il codice fiscale, l'estratto degli atti del matrimonio (nel caso di comunione di beni tra coniugi), dichiarazione dei redditi.

Nel caso in cui la vendita sia fatta "per procura", i procuratori dovranno presentare la procura notarile in originale o in copia autenticata.

Attenzione: entro 48 ore dalla consegna dell'immobile, il venditore deve presentare denuncia in Questura dell'avvenuto passaggio di proprietà (legge antiterrorismo) con anche i dati dell'acquirente, compilando l'apposito modulo (scaricabile sul sito della Polizia di Stato http://www.poliziadistato.it/pds/cittadino/moduli/modellips/modulo_cessione_fabbricato.pdf).