

COMPRARE CASA

LA GUIDA PER COMPRARE LA NUOVA CASA IN SERENITÀ



COME ORIENTARSI NEL MERCATO

Le 5 fasi dell'acquisto

DAL PORTALE ALLA CONSULENZA

Come rendere efficace la tua ricerca



EUROCASAIMM
AGENZIE IMMOBILIARI

www.eurocasaimm.com - 059.645023

CONSAPEVOLEZZA

CI SONO INFINITI MOTIVI PER CUI, AD UN CERTO PUNTO DELLA VITA, DECIDI DI COMPRARE CASA..

Immaginiamo alcune delle situazioni più ricorrenti: “vado a vivere da solo/a” per citare un famoso film degli anni '80; “andiamo a convivere” come capita spesso oggi, “ci sposiamo” che è lo step successivo; ma anche famiglie che decidono di cambiare i loro standard di vita, una casa più grande, uno spostamento di lavoro...

Ci sono poi situazioni di investimento, una casa in montagna o al mare, l'inizio di un periodo di studi universitari per cui la famiglia valuta l'investimento in un immobile piuttosto che la locazione.

Cos'hanno in comune tutte queste situazioni apparentemente così diverse tra loro?

In tutti i casi, c'è la presa di coscienza di un cambiamento, un'esigenza, un problema da risolvere.

Questo è il primo step: essere in grado di analizzare il motivo per cui nasce quest'esigenza e acquisire consapevolezza in merito al risultato che si vuole ottenere.

I portali immobiliari ti permettono di curiosare tra gli annunci di ogni località per avere un'idea di ciò che propone il mercato, il che è un ottimo punto di partenza, che però ti distrae dall'obiettivo, ovvero ottenere il miglior rapporto esigenze personali/risultato finale.

Sei davvero sicuro che sia la strada giusta?

Non sarebbe meglio poter esprimere con precisione le tue esigenze e consegnarle ad un agente immobiliare che selezioni per te solo le offerte compatibili con la tua richiesta?

Noi crediamo proprio di sì!

Per questo motivo il nostro team è a tua disposizione per accompagnarti nell'analisi delle 5 fasi della ricerca che descriviamo in questa guida!

Non esitare a richiederci assistenza, saremo lieti di affiancati, consigliarti e supportarti dalla ricerca all'acquisto!



BUDGET

DEFINIAMO INSIEME UN BUDGET E
UN RANGE DI VARIABILITÀ IN
FUNZIONE DELLE TUE NECESSITÀ

EFFETTUA L'ANALISI DEL CONTESTO E DELLA TUA SITUAZIONE ECONOMICA: CONDIVIDIAMO POSSIBILITÀ E OBIETTIVI PER UN MIGLIOR RISULTATO.

Il primo parametro da focalizzare per una decisione consapevole riguarda la disponibilità delle proprie risorse economiche. In anni di esperienza, infatti, abbiamo visto molte ricerche partire da un appartamento e finire su una casa a schiera ma non ci è mai capitato di vedere una disponibilità finanziaria raddoppiare.

Il dato in valore assoluto insieme ad un indice di variabilità +/- ristretto, sono informazioni estremamente chiare e dirette che semplificano l'individuazione dell'immobile giusto, mentre diventa di difficilissima interpretazione l'informazione sul budget generico e non verificato.

Essere sinceri e trasparenti sul budget totale (che includa anche spese e accessori) ci aiuta a valutare al meglio le diverse possibilità di offerta mettendoci nelle condizioni di selezionare proposte "pronte all'uso" o "da ristrutturare" (e relative sfaccettature) a seconda dei parametri di preferenza comunicati.

Anche l'analisi della capacità totale di spesa deve essere molto trasparente e concreta. A parte la disponibilità diretta e indiretta (ad esempio con l'aiuto di familiari) se necessario, è molto importante valutare la possibilità di accedere ad un mutuo.

Parametrizzando bene il proprio caso specifico si possono avere rapidamente idee finanziariamente concrete. Prima di iniziare le visite agli immobili sarebbe opportuno rivolgersi anche al proprio istituto di credito e farsi fare un'analisi dettagliata circa il capitale che si potrebbe ottenere con il proprio reddito.



MUTUO

PRIMA DI INIZIARE LE VISITE SAREBBE OPPORTUNO OTTENERE UN REPORT DI FINANZIABILITÀ CON IL SUPPORTO DEI NOSTRI PARTNER OPPURE RIVOLGENDOSI AL PROPRIO ISTITUTO DI CREDITO

ZONA

DOVE VORRESTI VIVERE?
IN CENTRO STORICO, IN UN QUARTIERE RESIDENZIALE? IN UNA
ZONA COMODA AI SERVIZI E AI TRASPORTI?

Alcune riflessioni da fare

Ci sono molte domande specifiche che sarebbe bene porsi in merito alle caratteristiche della zona in cui focalizzare la ricerca della casa. La scelta infatti è molto personale e influenza la nostra quotidianità e le nostre abitudini.

Avere conoscenza delle peculiarità dei possibili quartieri dove si andrà ad abitare, in funzione delle proprie esigenze, è un dato fondamentale da comunicarci per ottenere risultati concreti con proposte mirate, anche in posizioni diverse.

Sui portali puoi inserire più filtri e stringere il campo di ricerca, avere informazioni sempre più complete riguardo i servizi e le caratteristiche della zona, ma i limiti sono evidenti:

- Delimitando le zone in maniera specifica potresti perderti l'immobile "nella via di fianco" che soddisfa le tue esigenze (utilizzi comunque sempre un filtro automatico che non interpreta le tue reali necessità), dovrai quindi ripetere la ricerca con la perenne sensazione che possa sfuggirti qualcosa (perché se fai una ricerca più ampia rischi di trovarti a sfogliare centinaia di annunci).

- Non puoi essere certo della veridicità degli annunci (spesso pubblicati senza geolocalizzazione)

- Non hai la certezza che tutti gli immobili siano pubblicati sul portale dove stai effettuando la ricerca. Oltre al fatto che le agenzie non pubblicano tutti i loro immobili per una questione di rotazione e budget pubblicitari, molte proposte non vengono pubblicate per riservatezza richiesta dal proprietario...

Quindi non saprai mai che quell'immobile è in vendita!

Dovrai comunque farti carico di "n" ricerche su "n" portali...

Siamo a tua disposizione con il nostro team per analizzare e consigliarti sulle peculiarità delle diverse zone di tuo interesse per individuare subito le migliori disponibilità o alternative limitrofe che soddisfino comunque le tue esigenze... difficilissime da individuare con i portali.

Collegandoci al cammino che stai percorrendo nella lettura di questa guida, oltre a consigliarti su peculiarità e caratteristiche di vivibilità della singola zona saremo al tuo fianco con la nostra esperienza per confrontare e riportare le tue esigenze al budget disponibile per ogni zona preferita.

MERCATO

Agenzia: SÌ o NO?

ACQUISENDO CONSAPEVOLEZZA
DELLE TUE NECESSITÀ SEI PRONTO
AD ENTRARE NEL VIVO DEL
MERCATO

Abbiamo fatto il primo grande passo per ottimizzare tempi e risultati nel percorso di ricerca della casa dei tuoi sogni!

Ora facciamo una panoramica sui tipi di offerta che incontrerai accedendo al mercato e come non rischiare di perdere opportunità:

- Immobili in vendita direttamente da privati
- Immobili in vendita da imprese costruttrici
- Immobili in vendita all'asta
- Immobili in vendita da agenzie immobiliari

Per orientarsi è necessario organizzarsi bene e scegliere la strada migliore.

Come abbiamo già detto, il primo passo che tutti facciamo è il semplice accesso al web e la ricerca attraverso i portali dove si trovano tutte le tipologie di offerta che abbiamo appena elencato.

Questo è sicuramente un ottimo sistema per avere un quadro generale della situazione.

Bisogna però essere consapevoli del fatto che tali informazioni non sempre sono precise e spesso ci possono illudere o ingannare in termini di fedeltà dell'annuncio: prezzo, descrizione, disponibilità, reale posizione dell'immobile ecc..

Se hai fatto qualche ricerca approfondita ti sarà capitato di trovare lo stesso immobile pubblicato da più intermediari, a volte anche dal proprietario, magari con prezzi diversi, informazioni non allineate circa dimensioni e caratteristiche...oppure annunci incompleti, fotografie ingannevoli ecc..

Non dovrebbe ma è innegabile che sia così!

In questo modo quella che sembra una scorciatoia e una soluzione immediata al tuo problema potrebbe rivelarsi una distrazione in termini di focalizzazione sul reale obiettivo da raggiungere e una grande perdita di tempo.



Se il tuo problema è rappresentato da una scelta consapevole e non dalla soddisfazione di una curiosità, intraprendere questa strada potrebbe rivelarsi parecchio impegnativo!

In questo panorama, rivolgersi ad un Agente Immobiliare qualificando la tua richiesta e ponendoti come cliente interessato all'acquisto è, a nostro avviso, la soluzione più completa e precisa in termini di risparmio di tempo e qualità del servizio.

Ti spieghiamo, secondo noi, perché.

La nostra agenzia ti mette a disposizione numerosissime informazioni reali sul mercato immobiliare locale. Informazioni ricavate facendo attività di ricerca sugli immobili in vendita dai privati, elaborando rapporti con le imprese costruttrici locali e, in alcuni casi, occupandoci anche di aste.

Il problema maggiore è che oggi si appropria il servizio di agenzia solo come tramite per visualizzare un immobile (individuato con l'auto-selezione delle offerte attraverso i portali) ed eventualmente come servizio di consulenza nella fase di trattativa - organizzazione degli step di acquisto.

Ti proponiamo quindi di cambiare modalità e affidarci la tua ricerca fin dall'inizio e ti invitiamo a richiedere una consulenza dedicata! Sarà il modo più efficace per trovare la soluzione ideale in tempi brevi e risparmiare soldi (molti di più del valore della commissione).

Con noi il servizio di agenzia esiste ed è molto valido...

Mettici alla prova!

SPESE

IN FUNZIONE DELLA TIPOLOGIA DI IMMOBILE CHE TI VERRÀ PROPOSTA DOVRAI ESSERE IN GRADO DI VALUTARE LE SPESE DA SOSTENERE OLTRE AL PURO ACQUISTO, PER NON AVERE SORPRESE INDESIDERATE!

Quando inizierai la tua ricerca, muovendo i primi passi sul mercato, con un budget consapevole e le idee chiare circa contesto e caratteristiche dell'immobile, riceverai le prime offerte basate sulle indicazioni che avrai dato.

Le prime incombenze e costo puro sono le tasse e i rogiti notarili: se vuoi comprare casa non potrai fare a meno di queste spese!

TASSE

In questa guida vogliamo dare un quadro generale analizzando le casistiche più comuni distinguendo sia che si tratti o meno di acquisto con agevolazione fiscale prima casa sia che si tratti di acquisto da privato o da impresa costruttrice soggetta ad iva.

Come detto, queste sono solo le situazioni più comuni nell'ambito residenziale, ci sono poi delle specifiche per cui rimandiamo gli approfondimenti al fascicolo pubblicato dall'Agenzia delle Entrate facilmente reperibile sul web.

ECCO LE PRINCIPALI CASISTICHE.

1) Acquisto come persona fisica con agevolazione fiscale prima casa:

Da privato:

- 2% di imposta di registro applicando il "prezzo-valore" ovvero sul valore catastale dell'immobile (il valore catastale per la prima casa si calcola moltiplicando la rendita catastale dell'immobile per 115,50. Non applicabile per immobili accatastati A/1, A/8 e A/9 che non beneficiano dell'agevolazione prima casa)

- 50 euro di imposta catastale fissa

- 50 euro di imposta ipotecaria fissa

Da impresa costruttrice:

- 4% di iva agevolata sul valore dell'immobile

- 200 euro di imposta di registro

- 200 euro di imposta catastale fissa

- 200 euro di imposta ipotecaria fissa

2) Acquisto come persona fisica senza agevolazione fiscale prima casa:

Da privato:

- 9% (con un minimo di 1000 euro) di imposta di registro applicando il "prezzo-valore" ovvero sul valore catastale dell'immobile (il valore catastale per la seconda casa si calcola moltiplicando la rendita catastale dell'immobile per 126)

- 50 euro di imposta catastale fissa

- 50 euro di imposta ipotecaria fissa



Da impresa costruttrice:

- 10% di iva sul valore dell'immobile (22% nel caso di immobili accatastati A/1, A/8 e A/9)
- 200 euro di imposta di registro
- 200 euro di imposta catastale fissa
- 200 euro di imposta ipotecaria fissa

Come puoi vedere, anche solo analizzando le casistiche più comuni la variabilità dei costi è ampia e può influire anche sulla scelta se questa non è stata oggetto di un'attenta riflessione.

Per questo siamo al tuo fianco per consigliarti circa le situazioni che si possono creare a seconda della tua posizione indicandoti i vantaggi che puoi trarre da un acquisto piuttosto che un altro con situazioni fiscali diverse.

NOTAIO

Il costo del notaio dipende dalla città e dal tariffario che viene applicato. Dovrai quindi farti fare dei preventivi sapendo che:

- il prezzo dell'atto di compravendita dipende dal valore dell'immobile (il tariffario va per scaglioni di prezzo dell'immobile);
- se fai un mutuo, dovrai iscrivere ipoteca sull'immobile e di conseguenza fare un atto notarile apposito sempre da farti quotare dal tuo notaio;
- il notaio funge da sostituto di imposta per la riscossione delle tasse per cui le cifre di cui abbiamo parlato prima le dovrai versare al rogito direttamente al notaio.

EXTRA

Esistono poi una serie di altre spese che derivano dall'acquisto, spesso sottovalutate in quanto non obbligatorie! Possono essere spese fatte per piacere, per gratificazione o per comodità, in ogni caso incidono parecchio sull'ammontare totale delle spese da sostenere per iniziare a vivere la nuova casa.

Abbiamo individuato possibili costi per:

- Ristrutturazione totale
- Ristrutturazione di base
- Sistemazione degli ambienti

A cui va aggiunta una delle seguenti opzioni:

- Trasloco
- Arredo totale
- Arredo parziale

È molto importante riuscire a trasmetterci le tue sensazioni in merito a queste variabili in modo da selezionare per te le migliori offerte tenendo conto anche di queste situazioni.

Ad esempio la possibilità di valutare un immobile completamente da ristrutturare se il prezzo fosse estremamente vantaggioso, la possibilità di aumentare un po' il budget per un immobile subito abitabile e già dotato di alcuni arredi che altrimenti dovresti acquistare ecc..

Spesso si sottovalutano questi dettagli e si perdono opportunità solo perché la scelta ricade sull'impressione che un semplice annuncio riesce a trasmetterci (basta immaginare che emozioni possano trasmettere le fotografie di un appartamento completamente da ristrutturare...).

Conoscendo perfettamente le caratteristiche degli immobili del nostro portafoglio e avendo una panoramica delle soluzioni presenti sul mercato saremo in grado di effettuare la selezione in maniera dettagliata e mirata.

AGENZIA

Abbiamo volutamente lasciato il tema delle spese di agenzia per ultimo, ti proponiamo una nuova chiave di lettura: *investimento su un servizio e non costo puro*.

Dovrebbe essere ormai chiaro che chi sceglie di cercarsi la casa con portali, annunci e filtri rischia di fare di questa attività un secondo lavoro, fino all'esaurimento delle proprie energie.

Per questo motivo ti proponiamo di delegarci il lavoro di filtro mettendoci a tua disposizione per raccogliere tutte le informazioni necessarie per il buon esito della ricerca e per affiancarti, consigliarti e assisterti durante la trattativa finale fino all'espletamento delle numerose pratiche burocratiche legate all'acquisto.

Ed ecco che il costo diventa un investimento per un servizio di qualità in cui avrai ottimizzato i tempi, creato un rapporto di fiducia, valutato il prezzo dell'immobile in trattativa e garantito l'acquisto da un punto di vista documentale.

DOCUMENTI

IMMOBILE

- **PLANIMETRIA CATASTALE** Ogni unità immobiliare individuata in visura catastale avrà una sua planimetria che rappresenta la distribuzione degli spazi dell'immobile. Il disegno deve essere conforme con lo stato di fatto e con la documentazione urbanistica depositata in comune. È importante richiedere una versione aggiornata nel momento della verifica. La planimetria catastale va allegata al Atto Notarile di Compravendita
- **VISURA CATASTALE** Individua l'immobile e i suoi valori catastali. Categoria catastale e Rendita catastale sono i più importanti da controllare. E' bene richiedere una visura aggiornata al proprio agente immobiliare quando si è interessati all'immobile
- **CERTIFICAZIONE IMPIANTI** Le certificazioni degli impianti elettrici e del gas non sono obbligatorie per la compravendita di immobili "usati".Va specificato che la legislazione italiana prevede che, in assenza di diverso accordo, la parte venditrice è tenuta a garantire alla parte acquirente la conformità degli impianti alla normativa vigente, potendo quindi pretendere il relativo adeguamento a cura e spese della parte venditrice. In caso di deroga è necessario che gli accordi vengano specificati nel contratto di compravendita. Per questo motivo è bene essere a conoscenza dello stato degli impianti nella valutazione del prezzo dell'immobile per la trattativa. Per gli immobili di nuova costruzione le certificazioni sono obbligatorie per il rilascio del certificato di agibilità
- **DOCUMENTAZIONE URBANISTICA** Ogni immobile ha una sua storia urbanistica. Solitamente, il fascicolo, che può essere visionato all'ufficio tecnico del comune di appartenenza dell'immobile, contiene: Permesso di costruire, eventuali Varianti al permesso di costruire, Dichiarazione di fine lavori, Dichiarazione di Agibilità. Il venditore per legge garantisce la conformità edilizia dell'immobile. E' bene verificare che i progetti depositati e le relative varianti o modifiche effettuate negli anni siano tutte depositate e che lo stato di fatto dell'immobile sia corrispondente alle carte depositate. **In alcune Province Italiane il Notariato consiglia - quasi obbliga, visto che non stipula il contratto in caso di mancanza - alle parti di assumere un consulente (geometra, ingegnere, architetto) che possa certificare questa regolarità con un apposito documento.**
- **ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA - APE** È il documento che sintetizza il livello delle prestazioni energetiche di un bene immobile. Questo documento è obbligatorio per le compravendite immobiliari e per la pubblicità immobiliare. Il tuo agente immobiliare deve sapere con precisione la classe energetica dell'immobile
- **LIBRETTO CALDAIA** Verifica lo stato della caldaia, se non hai intenzione di sostituirla richiedi al proprietario il libretto di uso e manutenzione e verifica che siano stati effettuati i regolari controlli

CONDOMINIO

Se stai acquistando un immobile in condominio ricordati di farti consegnare e verificare:

- RENDICONTO SPESE CONDOMINIALI
- RIPARTIZIONE MILLESIMALE SPESE
- EVENTUALI OPERE GIÀ DELIBERATE
- CERTIFICAZIONE DELL'AVVENUTO PAGAMENTO DELLE RATE CONDOMINIALI

MODULI E CONTRATTI

- **PROPOSTA DI ACQUISTO** È un modulo che l'agente immobiliare utilizza per formalizzare la tua offerta al venditore. Alla sottoscrizione della proposta di acquisto, come garanzia, si deposita a mano dell'agente immobiliare un assegno bancario intestato al venditore. Se la proposta viene accettata e prende forma contrattuale (compromesso) l'assegno viene consegnato al venditore a titolo di caparra confirmatoria. Se la compravendita avviene tramite agenzia ci sarà l'obbligo della registrazione del compromesso. La proposta di acquisto può essere subordinata al rilascio del mutuo. È bene sapere che il proprietario potrebbe ricevere più di una proposta di acquisto e quindi, decidere anche in funzione a tale subordinazione e non solo in funzione della cifra offerta.
- **CONTRATTO PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA - COMPROMESSO** All'accettazione della proposta di acquisto, il contratto tra le parti si formalizza in un documento più completo dove verranno indicati tutti i dati di provenienza dell'immobile, le caratteristiche urbanistico catastali e le certificazioni. In questa fase viene consegnato un assegno di caparra confirmatoria di importo variabile che impegna le parti (in caso di inadempienza del venditore questo è tenuto a restituire il doppio della somma ricevuta, in caso di tua inadempienza perderai la somma versata). Va specificato che secondo il codice civile al compromesso si è tenuti al pagamento delle provvigioni all'agente immobiliare.
- **VISURA IPOTECARIA** La visura ipotecaria (chiamata anche visura ipo-catastale o accertamento immobiliare) è una attività di ricerca che permette di determinare se un soggetto, persona fisica o persona giuridica, è intestatario di beni immobili e di identificare la presenza di gravami sugli stessi. I gravami sono: ipoteche legali (Equitalia - servizio riscossione tributi o compravendite), ipoteche giudiziarie (decreti ingiuntivi), ipoteche volontarie (ad es.: per accensione mutui, finanziamenti) e citazioni (atti che contestano la titolarità dell'immobile o chiedono la conclusione di un contratto preliminare - art.2932 c.c.). Fonte wikipedia. Sia in fase di proposta che di compromesso il venditore dichiara che al momento del trasferimento di proprietà il bene sarà libero da gravami, vincoli, ipoteche, ecc... È bene comunque richiedere una visura ipotecaria aggiornata all'agente immobiliare prima del compromesso.
- **DEPOSITO PREZZO AL NOTAIO** È facoltà delle parti richiedere al notaio il deposito del prezzo nel periodo che trascorre tra la data del rogito (o dell'ultima ispezione dei registri immobiliari) e quella della sua trascrizione. Potrebbe infatti accadere che in questo periodo venga pubblicato un gravame a carico di chi vende casa (ipoteca, pignoramento, ecc), oppure che la casa possa essere venduta più volte a differenti acquirenti in maniera fraudolenta con il risultato che a diventare realmente proprietario sarebbe chi effettua per primo la trascrizione. Applicando il deposito del prezzo al notaio, che è tenuto ad avere un conto corrente dedicato per la gestione della cifra (intera o saldo), questa verrà "congelata" fino all'effettiva trascrizione (tempo massimo 30 giorni dalla stipula del rogito) e quindi consegnata al venditore.



SIAMO A TUA DISPOSIZIONE!

EUROCASAIMM

AGENZIE IMMOBILIARI

WWW.EUROCASAIMM.COM



EUROCASAIMM AGENZIE IMMOBILIARI

Uffici

CARPI (MO), Via Guido Mazzali 23 - T 059.645023

NOVI (MO), Via Antonio Ligabue 37 - T 059.677539

ROLO (RE), Corso Repubblica 45 - T 0522.658323