

Marche Casa



*ALCUNE SEMPLICI REGOLE
PER ACQUISTARE UN
CASOLARE IN ITALIA*

Marche Casa ha pensato a questa guida, breve e rapida da consultare, per aiutare quegli italiani che per la prima volta si cimentano nella ricerca e nell'acquisto di una casa, di un rustico, una villa fuori città. Abbiamo appuntato solo alcuni consigli che posso essere utili a tutti e sono assolutamente indipendenti dall'agenzia immobiliare che li pubblica, ci auguriamo possano essere utili e pratici e possano guidarvi nella ricerca e nella scelta con piacere semplificando qualche passaggio.

Acquistare un casolare, una casa in campagna, un casale può essere entusiasmante, gite in campagna, bei panorami, aria pulita, ma potrebbe anche rivelarsi un brutto incubo perdersi tra burocrazia e viaggi avanti e indietro. Per evitare inutili sprechi e soprattutto grandi delusioni ci sono poche ma fondamentali regole che poi sono quelle da seguire per ogni acquisto importante che ci si accinge a fare.

Diamo per scontato che ormai, dopo numerose ricerche, viaggi, racconti di amici ed esperienze personali, avete perfettamente individuato la regione, o ancor più nello specifico la provincia o l'area dove acquistare...siete già ad un buon punto!!

PRIMA DI ORGANIZZARE LE VARIE VISITE...INFORMATEVI

- Prima fase, preliminare all'organizzazione del vostro viaggio mirato alla ricerca della

proprietà, è fare chiarezza sul vostro budget, acquisto, eventuale ristrutturazione, tasse ed sempre occorrere.



considerando costo imprevisti che possono

- Regola fondamentale per un buon acquisto è *non avere fretta*,

cercare la casa dei propri sogni non è certo cosa da sbrigare in pochi giorni infilando appuntamenti su appuntamenti per



ottimizzare tempi e costi. Anche se fare una gita in campagna o comunque fuori città, è sempre una divertente e gradita vacanza è tuttavia un impiego di tempo e denaro, è bene quindi programmare più uscite ben mirate così da unire l'utile al dilettevole senza perdite di tempo. Informatevi bene su internet, cercate e leggete i


profili delle vari




sito

agenzie immobiliari, ora quasi tutte hanno il proprio costantemente aggiornato. Guardate le foto, leggete le descrizioni, contattate l'agente per telefono o via mail per aver più

informazioni sulle proprietà che più vi piacciono, fate sempre domande chiare ed esprimete con sincerità i vostri desideri e le vostre necessità. Dall'altra parte troverete sicuramente disponibilità nel fornirvi tutte le informazioni richieste e per voi cercheranno altre proprietà che si avvicinano alle vostre esigenze....Siete pur sempre un potenziale cliente!!!! Di certo verrete coccolati, magari riceverete un sacco di posta, a volte indesiderata e lontana dalle vostre aspettative, ma meglio leggere una mail che volare a vuoto in Italia.

- Altra importante regola è scegliere ben l'agenzia immobiliare. A volte basta parlare con una persona e si capisce subito dal feeling che si instaura se è quella giusta o no, ma se il feeling non vi basta, meglio fare dei controlli presso la Camera di Commercio della Provincia dove l'agente e l'agenzia devono obbligatoriamente essere registrati. Anche il fatto che l'agenzia risulti iscritta alla FIAIP  (Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali), è cosa buona, non è indispensabile o obbligatoria per legge ma essendo un'associazione nazionale con regole e statuto alle quali aderire e conformarsi, è certo indice di una certa legalità e conformità alle regole.

- Prima di partire è molto importante pianificare le varie visite, in modo da non perdere tempo ma avere quello  necessario per visionare bene ogni proprietà e fare tutte le domande del caso. Sappiate che impiegherete minimo mezz'ora per vedere una casa, se questa è diroccata e dentro non si può andare, ma molto di più se potete entrare e visitare le varie stanze, ancora di più se la proprietà è molto grande ha vari annessi e un ampio parco... considerate tutte le varianti ma soprattutto le distanze tra le varie proprietà. Se vi interessano più case controllate i tempi di percorrenza tra l'una e l'altra e cercate di dare voi le tempistiche delle visite così da non dovervi affannare tra una casa e l'altra o avere la sensazione di essere sempre in ritardo, con la fretta anche le domande più scontate si dimenticano....

- In linea generale 4, max 5 appuntamenti in una giornata, se più o meno nella stessa

zona, possono
pranzetto in
deve essere un
piatto di pasta



andare più che bene e lasciano il tempo per un delizioso
qualche agriturismo o ristorante....e certo, visto che la scelta
piacere e non uno stress, non si può rinunciare ad un buon
e un bicchiere di ottimo vino.....Magari poi le case del

pomeriggio risulteranno più gradevoli!!!! Qualora abbiate individuato più proprietà di varie
agenzie, basterà chiaramente scandire con ogni agente le tempistiche e le distanze ed
organizzarsi di conseguenza. A tal proposito troverete molta disponibilità, spesso anche
per appuntamenti durante il fine settimana.

Bene....individuate le proprietà che più vi piacciono, scelte tra le agenzie più professionali
e con le quali il feeling è stato positivo....siamo pronti per organizzare le nostre prime
visite.

UNA VOLTA SUL POSTO.....

- Quando vi mostrano una proprietà siate molto onesti e dite chiaramente se la casa
non è di vostro gradimento o spiegate all'agente i difetti che ha, così lui in futuro saprà
bene cosa state cercando e potrà magari indirizzarvi e mostrarvi altre
case con le caratteristiche a voi più vicine.



- Dall'altro canto tuttavia, se la proprietà è come la desideravate o comunque una tra
le più belle che avete visto, non mostrate estremo entusiasmo, consiglieri un modesto
interesse.....così avrete tempo di fare le dovute considerazioni con calma senza che
l'agente vi stia sopra e vi metta pressione....

- Chiarite bene con l'agente come è costituita la proprietà, stabilite con



inequivocabile

certezza i confini, le pertinenze, la natura della strada per raggiungere la vostra casa (se privata, comunale, provinciale..) la vicinanza o meno degli allacci ai servizi primari quali luce – acqua - gas – telefono – fognature etc, tutti questi fattori possono incidere poi sul prezzo dell'eventuale ristrutturazione e sono da tener presenti quando scegliete la proprietà da acquistare.



Una volta individuata la proprietà che stavate cercando siete quasi a metà dell'opera ma molto ancora deve avvenire prima che possiate dire agli amici di avere trovato la casa che da tempo cercavate...

- Una cosa molto importante che dovete sapere riguardo le case di campagna, soprattutto i casolari o le ville antiche, è che spesso i proprietari della stessa abitazione sono moltissimi, fratelli, sorelle, nonni....alcuni addirittura non più in vita o all'estero da anni ma la cui posizione nei confronti dell'immobile non è mai stata regolarizzata. Di molti la famiglia che "possiede" la casa non sa più nulla da decenni ma queste persone o i loro eredi, in teoria vantano tutti gli stessi diritti sulla proprietà. Informatevi bene presso il vostro agente che l'immobile sia libero da pesi e vincoli così che tutto sia in regola per non ritrovarvi magari tra qualche anno con qualcuno che vuole una parte della vostra casa o pretende di attraversare con la propria auto il vostro meraviglioso giardino....

BENE, SE OGNI DUBBIO E' SCIOLTO, FINALMENTE AVETE TROVATO LA CASA DEI SOGNI, ORA.....

- Decisi ormai ad acquistare una certa proprietà, è tempo di contrattare sul prezzo e l'agente immobiliare in modo imparziale farà da tramite tra voi ed il venditore cercando una soluzione che sia vicina ad entrambi. A



questo punto potete fare una **proposta d'acquisto** che l'agente provvederà a far avere al venditore. La proposta d'acquisto non è un contratto vincolante tra le parti ma una volta firmata stabilisce in modo invariabile alcuni punti per la firma del compromesso. La proposta deve contenere tutti i dati delle parti, e soprattutto quelli dell'immobile e deve contenere le varie richieste che l'acquirente intende fare al venditore, nonché ovviamente il prezzo che si vorrebbe pagare e le modalità del pagamento, inoltre fissa delle date per i futuri contratti (date che però potranno anche essere variate). Se la proposta viene controfirmata dal venditore non avete ancora concluso l'affare ma avete fissato alcune regole. Se la vostra proposta non verrà accettata, potrete formularne un'altra o, se il proprietario è fermo sulle sue posizioni, dovrete solo decidere se accettare le sue condizioni o rinunciare all'affare.

- Stabilito il prezzo dell'immobile siete pronti per il compromesso



IL COMPROMESSO

- Il **compromesso di vendita**, sempre redatto in forma scritta, è un contratto a tutti gli effetti che obbliga le parti a concludere in seguito il rogito notarile, con il quale avviene il trasferimento della proprietà. Il compromesso deve contenere tutti i dati di venditore ed acquirente, la descrizione dettagliata dell'immobile, le varie dichiarazioni del venditore sull'immobile ed inoltre si possono aggiungere tutte le clausole già discusse prima tra voi e il venditore. Nel compromesso è obbligatorio stabilire la data, inderogabile, per la firma del rogito finale da farsi di fronte ad un notaio.


- Alla firma del compromesso anche se non obbligatorio è bene lasciare una somma di denaro, non più del 20-25% della somma totale, che avrà la funzione di acconto o caparra. La distinzione tra le due cose è molto importante.

- L'**acconto** è un'anticipazione sul prezzo totale concordato che verrà poi saldato al

momento dell'atto di passaggio di proprietà e non offre alle parti nessuna garanzia sull'affare

- La **caparra (confirmatoria)** è una somma di denaro con natura risarcitoria cioè in grado di garantire sia a chi vende che a chi acquista, un risarcimento appunto in caso di mancata conclusione del contratto. Nel caso a ritirarsi sia l'acquirente la caparra sarà trattenuta per intero dal venditore, al contrario se a ritirarsi fosse il venditore, spetterà all'acquirente il doppio della caparra versata o anche la possibilità di richiedere al Giudice l'esecuzione in forma specifica del contratto .

- Fate molta attenzione, secondo la dottrina prevalente, la somma di denaro indicata nel contratto preliminare assume la veste di caparra confirmatoria solamente nel caso in cui sia richiamato espressamente che la somma stessa ha natura di risarcimento per eventuali inadempienze; nel caso in cui questa dizione manchi, la somma in oggetto dovrà essere considerata come un semplice acconto sul prezzo finale. Al momento della conclusione del contratto di compravendita, la somma versata a titolo di acconto o di caparra, potrà essere detratta dal prezzo finale pattuito.

- Al momento della firma del contratto preliminare di vendita è dovuta, per legge, anche la commissione all'agente immobiliare che dovrà emettere fattura. La commissione deve essere pagata sia dal venditore che dall'acquirente. La legge italiana stabilisce un massimo del 3% sul totale di vendita dell'immobile. 

Ultima fase prima di essere proprietari a tutti gli effetti è la firma del rogito notarile, atto di compravendita di fronte al notaio.

IL ROGITO NOTARILE (IL PASSAGGIO DI PROPRIETA')

- All'agente immobiliare spetta l'onere, ma non l'obbligo, di fornire al notaio tutti i documenti necessari ed organizzare l'incontro, eventualmente anche quelli bancari relativi ad un eventuale mutuo, è consuetudine che la scelta del notaio spetti all'acquirente.

- Dal notaio si precederà alla firma dell'atto di vendita e quindi al passaggio di proprietà, nonché al saldo della cifra stabilita, il funzionario provvederà ad eseguire le varie registrazioni degli atti da voi firmati e al controllo della veridicità delle dichiarazioni del venditore.



- Ultimissima cosa che dovete sapere è che gli oneri notarili sono a carico dell'acquirente..

Usciti dalla porta dello studio notarile, siete a tutti gli effetti proprietari dell'immobile che sempre avete desiderato.



BHE.... SE ORA DOVRETE RISTRUTTURARE E' UN'ALTRA STORIA E DOVRO' SCRIVERE UN ALTRO MANUALE.....VADO.....

Pacetti Letizia
Titolare di Marche Casa

ORIGINALE