



TI INFORMA!

4 mesi di informazione immobiliare

11 articoli a vostra disposizione

E la promessa di un 2016 allo stesso ritmo!

Nell'agosto 2015 è nato il nuovo casanord.net.

Non solo un sito di proposte immobiliari, ma il centro di una nuova strategia di comunicazione.

L'informazione è la nostra arma, lo sarà sempre più ed in modo sempre più coinvolgente e determinante per chi cerca o vende casa a Roncade e dintorni.

Nel finire di questo anno di cambiamenti, abbiamo deciso di raccogliere in un pdf i nostri articoli, creando un ebook a vostra completa disposizione.

Arrivederci al 2016 promettendovi altre novità e sempre più impegno per confermarci la prima agenzia immobiliare a Roncade!

Scopri tutti gli articoli del 2015 e leggi quelli del 2016 su

www.casanord.net/notizie

INDICE

1. Agenti immobiliari abusivi: se li conosci li eviti! pag. 3
(2 settembre)
2. Quando vendi, occhio al prezzo! pag. 5
(12 settembre)
3. Acquisti casa? 5 motivi per farlo tramite un agente immobiliare! pag. 7
(16 settembre)
4. La nuova APE degli edifici – La Rubrica Immobiliare pag. 10
(1 ottobre)
5. Cerchi casa in locazione? pag. 13
(13 ottobre)
6. Le regole della locazione – La Rubrica Immobiliare pag. 15
(15 ottobre)
7. Quanto costa comprare casa? – La Rubrica Immobiliare pag. 18
(31 ottobre)
8. Agevolazioni “prima casa”? – La Rubrica Immobiliare pag. 21
(16 novembre)
9. Tre strade per vendere casa – La Rubrica Immobiliare pag. 24
(2 dicembre)
10. Gli abusivi sono tra noi! pag. 27
(4 dicembre)
11. Le agevolazioni fiscali sugli immobili 2016 pag. 30
(18 dicembre)

1. Agenti immobiliari abusivi: se li conosci li eviti!

2 settembre 2015

ABUSIVO

[a-bu-sì-vo] agg., s.

1. Che non ha diritto di essere; che costituisce un abuso; SIN. illegale, irregolare

2. Di chi esercita un'attività senza possedere le necessarie autorizzazioni:

AGENTE IMMOBILIARE ABUSIVO

Mettono in pericolo il tuo patrimonio ed infangano il mercato immobiliare.

Parlare del fenomeno dell'abusivismo immobiliare in Italia, sostenendo la gravità del problema numeri alla mano non è semplice. Infatti, sebbene la regolamentazione statale abbia imposto, ben 3 anni fa, a tutti gli agenti immobiliari regolari di iscriversi presso la Camera di Commercio della provincia nella quale esercitano l'attività (in una apposita sezione del REA, cioè il Repertorio Economico Amministrativo) ad oggi ancora non sono disponibili cifre certe riguardo i professionisti attivi nel rispetto della legge nel Paese.

Cercando di inquadrare la dimensione della questione e volendo riepilogare i dati discordanti provenienti dalle Camere di commercio e dalle associazioni di categoria (FIAIP, ANAMA e FIMAA), a Novembre 2014 Unioncamere dichiarava in 44.500 circa il numero di agenti immobiliari regolarmente transitati nel nuovo REA, dei quali 36.000 circa attivi ed operanti. Le stesse camere di commercio però, attraverso il servizio online registroimprese.it si contraddicevano e da dati Dicembre 2014 le agenzie con sede nel territorio risultavano circa 43.500 (dalle quali è possibile desumere almeno 1 agente per agenzia). Le associazioni di categoria non mettono chiarezza: per FIAIP i regolari sono circa 40.000, ai quali corrispondono 30.000 abusivi; ANAMA assicura 88.000 agenti attivi e FIMAA circa 35.000¹.

Tralasciando quindi la componente numerica del problema, confusa e poco esplicativa, le certezze da esprimere e da portare all'attenzione di chi legge riguardano la differenza che intercorre tra un professionista regolare ed un soggetto abusivo che svolgono l'attività di mediatore immobiliare.

Nel primo caso, ci si riferisce ad un vero e proprio professionista, che detiene determinati requisiti personali (livello di istruzione in primis), morali (che riguardano i trascorsi giuridici del soggetto) e

¹ Dati ricavati da "www.casa24.ilsole24ore.com", *Rebus sul numero di agenti immobiliari. Abusivi, verso pene più severe* del 9 aprile 2015;

professionali (su tutti la partecipazione ad un corso di formazione ed il superamento di un esame camerale). Il rispetto di questi vincoli non è però sufficiente, occorre l'effettiva iscrizione in Camera di commercio nello specifico REA per esercitare regolarmente la professione a tutela del mercato e dei clienti.

Nel secondo caso la figura è quella di un abusivo, che contrariamente alle leggi dello stato ed alla sicurezza dei clienti lavora sulle spalle della società, per lo più senza avere una posizione fiscale regolarmente attiva, mettendo a repentaglio patrimoni e risorse altrui in tanti casi con la paradossale accondiscendenza di agenti regolari. Esistono infatti agenzie che operano con un professionista abilitato e molteplici "consulenti immobiliari" o procacciatori (in gergo suonatori di campanelli); si tratta di personale lecitamente inquadrato ma che non può in nessun caso comportarsi da agente immobiliare e quindi illustrare, trattare o concludere affari sia con chi vende che con chi compra. Da chi lavora in modo scorretto è lecito attendersi comportamenti altrettanto rischiosi, al solo scopo di raggiungere un ingiusto e non dovuto compenso.

Infatti, la legge è chiara in questo ambito:

- un abusivo che si spaccia per agente immobiliare (vi consiglio di chiedere sempre, già dal primo incontro, una visura al soggetto cui date o richiedete informazioni immobiliari per verificare la sua regolare iscrizione al REA) è passivo di sanzioni amministrative, penali e disciplinari!
- Un abusivo non va pagato per il proprio "lavoro". La legge prevede che solo i mediatori regolari vadano compensati; fate attenzione: se un soggetto tratta con voi un affare con modulistica o formulari pre-firmati, richiedete delucidazioni. L'abusivo è un "fantasma" che senza titolo ed a vostro rischio si fa pagare. Va denunciato immediatamente, non premiato!
- Un abusivo non fa i vostri interessi; non è assicurato e mette a repentaglio il vostro patrimonio incurante delle conseguenze che ciò comporta in primo luogo per voi!

Un investimento immobiliare, indipendentemente dallo scopo per il quale si intende attuarlo, è un processo complicato e rischioso. Se decidete di ricorrere ad un agente immobiliare, scegliete esclusivamente professionisti abilitati, regolari ed eticamente guidati.

Ricorrere ad una agenzia che impiega soggetti abusivi o peggio ancora ad un abusivo, mette in pericolo la vostra sicurezza e vi fa correre il rischio di incappare in vere e proprie truffe che possono tramutare il vostro sogno di casa in un incubo molto, molto costoso.

2. Quando vendi, occhio al prezzo!

12 settembre 2015

Da sempre è la variabile più discussa nel rapporto venditore/agente

In 25 anni di lavoro ho incontrato tantissime persone che entrando in agenzia, mi proponevano un immobile da vedere. Certo, è un'ovvietà, si tratta del mio lavoro. La cosa particolare, che accomuna tutti questi "venditori" e mi ha ispirato a dire la mia sulla questione, riguarda la domanda che puntualmente rivolgo ai clienti: – **"A quanto pensate di vendere?"** –

Ora, per dare un senso al mio ragionamento occorre fare un netto distinguo, considerando la crisi che ha colpito il settore come uno spartiacque fondamentale.

Prima del 2008, le risposte al mio quesito e la mia professionale (derivante dalla conoscenza del mercato) opinione sul prezzo, trovavano conforto in una domanda d'immobili in continua crescita che ha provocato un altrettanto costante aumento dei prezzi, fino al CRACK che ha colpito l'immobiliare. Sebbene l'ottimismo dei proprietari sul valore dei loro immobili fosse in ogni caso alcune volte troppo sfrenato, spesso la mia valutazione non si discostava molto dal reale valore di mercato e, fate attenzione, dalle aspettative dell'offerente. C'era quindi un sostanziale senso di appagamento per tutte le parti in gioco, un equilibrio che però, come visto, si può rappresentare come la camminata di un equilibrista a metri d'altezza, senza rete... prima a poi si doveva scivolare e farsi molto male!

Dal 2008 le cose sono cambiate. Non di punto in bianco, ma progressivamente il mercato con il blocco delle erogazioni di mutui da parte delle banche si è fermato, la domanda è crollata ed i prezzi sono inevitabilmente scesi. Non era mai accaduto dal secondo dopoguerra che l'investimento immobiliare comportasse perdite di capitale per chi deteneva proprietà. In particolar modo, gli acquirenti che tra i primi 2000 e per gli otto anni successivi acquistarono a prezzi massimi hanno pagato (e pagheranno) il conto più salato. Purtroppo, sebbene la casa sia un bene durevole, prima o poi non dura più: cresce il nucleo familiare e serve una stanza in più, la crisi ha imposto un taglio delle spese e ci si accontenta di un appartamento, il lavoro è cambiato ed occorre seguirlo. Si deve vendere!

Ecco quindi che da qualche anno a questa parte e tuttora, la domanda che rivolgo ai venditori su quanto desiderano ricavare dalla vendita del loro alloggio diventa un dramma! Anche qui mi sento in dovere di mettere alcuni paletti:

1. Un agente immobiliare è un professionista (non sempre come ho scritto nell'[ultimo articolo](#) ma si spera che chi ne cerca uno si rivolga ad un vero professionista). Come tale ha del-

le conoscenze ed in alcuni casi esperienza sufficiente a dare un giudizio sensato e valido sul prezzo di un immobile.

2. La crisi del settore è stata ed è una realtà. Purtroppo nessun immobile ne è immune, tutti pagano l'euforia di inizio millennio. È brutale, ma gli immobili di categoria media dal 2008 hanno perso almeno il 20% del loro valore di mercato, in zona Roncade. Nell'immobiliare di lusso c'è stato parimenti un calo, meno marcato; alcune soluzioni, altrettanto brutalmente hanno una richiesta talmente ridotta da sembrare "fuori mercato".
3. Da sempre penso che la casa non sia solo un bene, ma il centro della vita di molte persone che con grandi sacrifici l'hanno acquistata e con il cuore c'hanno vissuto momenti indimenticabili. Purtroppo però la componente emotiva con una domanda risicata come quella odierna, perde ogni tipo d'influenza sul prezzo. Gli acquirenti sono pochi e giustamente sempre più informati ed esigenti.

Fatte queste precisazioni, la mia risposta al parere dei proprietari riguardo il prezzo dei loro immobili spesso li lascia a bocca aperta, a volte li fa arrabbiare. E qui io molto semplicemente affermo che se si è entrati in agenzia, probabilmente si ha necessità di vendere. Per vendere oggi, nel 99% dei casi, occorre trovare il prezzo giusto. **ATTENZIONE!** Non per questo si è in preda agli sciacalli! Il mediatore esiste per questo motivo: conosce il mercato, ha consapevolezza della potenziale domanda, ed esprime un valore di scambio che è un giusto compromesso tra la necessità di vendita e l'attrattività del bene offerto.

In sostanza, è come andare da un medico e prendersela con quest'ultimo se ci viene diagnosticata una bronchite, affermando che si tratta semplicemente di una tosse passeggera. Si è liberi di curarsi come si crede, ma se poi non si guarisce per bene qualcuno c'aveva avvisati!

Anche per gli immobili il discorso è identico! Il fornaio, l'amico, il macellaio e l'esperto architetto possono dirci che la nostra casa vale molto, e ne saremo felici. Poi però se ci si rivolge ad un professionista e questo esprime il proprio parere pensando di dover vendere, conoscendo non solo il valore dell'offerta ma il livello della domanda (quanta gente richiede ogni giorno immobili simili al nostro) e il responso non rispecchia le nostre aspettative, si è liberi di fare ciò che si crede più giusto.

"Vado da un'altra agenzia", magari una di quelle che ha centinaia d'immobili fuori prezzo in vetrina e per la quale chi ci lavora guadagna un bonus a incarico acquisito;

"Provo a venderla da solo, io so quanto ho speso e so quanto voglio mettere in tasca!";

"Mi fido, fa il suo lavoro da 25 anni e chi meglio di lei può aiutarmi a vendere nel migliore dei modi"...

3. Acquisti casa? 5 motivi per farlo tramite un agente immobiliare!

16 settembre 2015



Da sempre è la variabile più discussa nel rapporto venditore/agente

Quando si decide di **acquistare casa** o di fare un **investimento immobiliare**, la tentazione è quella di cercare scappatoie per risparmiare il più possibile e portare a casa un vero affare! In questo settore però, non sempre il risparmio coincide con la strada più sicura da seguire e dietro ad “un’occasione” immobiliare possono esserci problematiche da far perdere il sonno!

Ecco perché rivolgersi ad un’**agenzia immobiliare** può essere la soluzione ideale e contrariamente a quanto si pensa può far risparmiare più di qualche Euro agli acquirenti. Ecco a te 5 motivi per i quali un agente immobiliare **professionale** può fare la differenza tra il successo e l’insuccesso in una compravendita!

1. La **Sicurezza** nell’acquisto; partiamo dal presupposto che quando si acquista casa si investe una importante quantità di denaro in un bene che deve durare nel tempo. Denaro e tempo sono i due motivi principali per i quali è importante cercare casa tramite un professionista qualificato e che abbia sufficiente esperienza alle spalle per saper gestire le più svariate situazioni. Gli immobili ed il loro trasferimento hanno inoltre peculiarità che li rendono estremamente insidiosi e pericolosi. Ipoteche, donazioni, vincoli urbanistici, irregolarità catastali ed urbanistiche, caratteristiche costruttive sono solo una parte dei fattori che possono complicare un acquisto o peggio possono creare problemi ad affare compiuto (quando ormai è troppo tardi per rimediare!).

La speranza di risparmiare per non consultare un professionista può trasformarsi nella delusione di doverci rimettere molto di più a cose fatte!

2. La **Negoziazione** con il venditore; in qualsiasi compravendita prima o poi arriva il momento di “trattare”, battere i pugni sul tavolo in un tira e molla che si spera possa concludersi posi-

tivamente. Un acquirente non necessariamente ha capacità commerciali e di trattativa che possono essere impiegate a suo favore nello “scontro” a quattrocchi col venditore. E soprattutto, non sapendo con chi si ha a che fare e non conoscendo le reali esigenze dell'altra parte, si naviga a vista ignari di dove si andrà a finire.

Un mediatore serve proprio a questo: un agente corretto, preparato e professionale agirà nel rispetto delle esigenze di entrambe le parti, conoscendo potenzialmente i punti di forza e debolezza di venditore e compratore potendo così assicurare maggior successo alla negoziazione!

3. La **Trasparenza** tra le parti è necessaria; non solo nella fase di trattativa, ma anche per avere le dovute informazioni in merito all'immobile che si desidera acquistare, è necessario che le parti giochino “a carte scoperte”. Purtroppo, tra privati, in questo caso predomina il venditore: lui sa bene che informazioni darvi, specialmente da un punto di vista strutturale ed edilizio e quali invece tacervi, stessa cosa vale per il geometra o tecnico di fiducia, che farà gli interessi di chi lo paga.

Un agente che lavora seriamente, quando acquisisce un immobile sa che dovrà fare le opportune verifiche ipotecarie, catastali ed urbanistiche, ma anche fiscali o condominiali nel momento in cui un acquirente è interessato all'acquisto. Non può tacere alle parti nessuna informazione che possa compromettere la conclusione dell'affare ed ha diritto di ottenere precise informazioni dal venditore.

4. La **Credibilità** dell'offerta; rivolgersi ad un professionista serio ed esperto può evitare perdite di tempo e visite “a vuoto” ad immobili che in fondo non interessano affatto. Qui occorre sottolineare che non tutte le agenzie lavorano in questo modo: spesso c'è chi punta sulla quantità invece che sulla qualità degli immobili in portafoglio. E se da privati si fanno ricerche su portali per trovare la casa dei propri sogni, si scoprirà che descrizioni e dati poco realistici ci illuderanno solamente di aver trovato l'oro!

Un vero professionista immobiliare seleziona gli immobili da proporre e soprattutto presenta al cliente solo ciò che al 100% corrisponde alle esigenze espresse. Non serve a niente vedere ed avere informazioni su decine di soluzioni se non a fare confusione ed a rischiare di sbagliare nel momento decisivo.

5. Il **Prezzo** d'acquisto; qui davvero si gioca gran parte della partita, qui c'è la differenza tra un acquisto di successo ed un affare solo a parole! Come ho detto nel mio ultimo [articolo](#), i privati tendono a sopravvalutare i loro immobili. È naturale ed inevitabile, chi non lavora quotidianamente nel settore e una volta nella vita deve vendere casa, non può conoscere il mercato e quindi non può fare una giusta valutazione immobiliare! Nella maggior parte dei casi, gli immobili che si trovano online proposti da privati (e anche da alcune agenzie inte-

ressate più ai numeri che alla qualità) sono fuori prezzo data l'attuale situazione di mercato. Un acquirente che trova l'immobile che fa per lui e si rivolge ad un privato per acquistarlo rischia di spendere di più del "giusto prezzo" (e tante volte questo accade), credendo comunque d'aver fatto un affare!

Solo un agente immobiliare preparato, magari conoscitore del territorio e del mercato in cui si acquista sa bene quanto vale un immobile con le caratteristiche che lo contraddistinguono. Chi acquista pertanto troverà vantaggioso servirsi dei servizi di agenzia: se il professionista lavora seriamente, gli immobili saranno ad un prezzo di mercato ideale, sempre più basso rispetto a quello proposto da un privato (o da coloro che non rispettano gli interessi di entrambe la parti).

Spero che questi brevi spunti possano esservi utili se, cercando casa, siete indecisi su a chi fare riferimento. Vi metto di nuovo in guardia dagli "agenti immobiliari" abusivi e da quelli che non fanno i vostri interessi, dopotutto acquistare un immobile è un passo importante, non rischiate il vostro capitale, fatelo affidandovi alle persone giuste.

4. La nuova APE degli edifici

La Rubrica Immobiliare del 1 ottobre 2015

Cosa cambia con la nuova attestazione energetica in vigore dal 1° Ottobre 2015

Dal **1° Ottobre 2015** è in vigore la nuova Attestazione della Prestazione Energetica (comunemente detta **APE**) per gli **edifici**. Oltre al modello cartaceo in se, ci sono dei cambiamenti normativi che meritano d'essere portati all'attenzione, per evitare sanzioni ed adeguarsi alle nuove regole.

Cos'è l'APE?

L'Attestazione di Prestazione Energetica può essere definita come la "**carta d'identità energetica**" di un immobile. Esprime il consumo, in **Kwh/mq annuo**, di energia derivante da fonti **non rinnovabili** e **rinnovabili** di un edificio, considerando principalmente il fabbisogno per la climatizzazione (invernale ed estiva), per l'ottenimento di acqua calda e per la ventilazione. La nuova APE inoltre, esprime con degli **smile grafici** la qualità dell'involucro al netto degli impianti interni. Dagli indici si ricava la classe energetica, che varia **da G** (maggior consumo) **ad A**, dettagliata in A1, A2, A3 ed A4 (Edificio ad energia quasi zero).

A cosa serve?

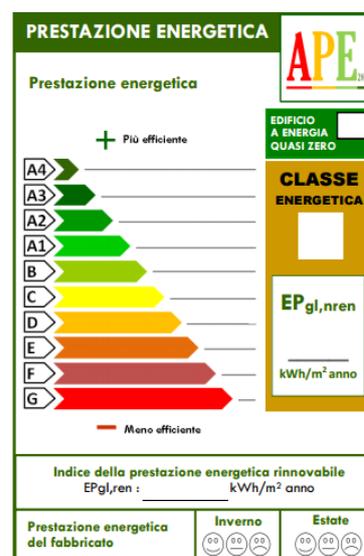
Serve a favorire e dare indicazioni utili al **confronto** tra edifici da parte degli utenti finali. La nuova APE rende **omogenei** sul territorio nazionale i criteri di definizione degli indici e consente una maggiore consapevolezza ai consumatori in caso di acquisto o locazione di un immobile. Inoltre consiglia ai proprietari alcuni **interventi** da realizzare per rendere più efficiente un edificio.

A che immobili si applica?

Gli immobili oggetto di questa Attestazione sono quelli ad uso **residenziale** (già esistenti, di nuova costruzione o ristrutturati), ad uso **ufficio**, ad uso **commerciale** e ad uso **artigianale** o **industriale**.

Quando va richiesta?

L'APE è necessaria in caso di **commercializzazione** di un edificio, quindi sia nelle compravendite che nelle locazioni o affitti. L'Attestazione va **allegata** ai preliminari di compravendita, agli atti nota-



reli ed ai contratti di locazione/affitto. È necessario portare i dati contenuti nell'APE a conoscenza dei potenziali clienti già dalle **prime fasi** della trattativa, al fine di favorire da parte di questi il confronto tra edifici.

Da chi può essere richiesta?

L'APE può essere richiesta ad un soggetto abilitato alla certificazione (ad esempio un geometra o un architetto) da parte del proprietario, del detentore o del titolare di autorizzazione a costruire od abitare un immobile.

Quanto dura l'APE?

L'Attestazione ha **validità di 10 anni** dalla data di creazione. Questa è però ridotta nel caso di interventi di riqualificazione o ristrutturazione che modifichino la classe energetica dell'immobile. Inoltre decade se non sono rispettati i **controlli annuali** d'efficienza energetica degli impianti (dal DPR del 16 aprile 2013 n. 74). In questo caso l'APE perde valore a partire dal 31/12 dell'anno successivo a quello in cui è prevista la prima scadenza non rispettata (ad esempio, se la scadenza per il controllo di un impianto è al 30/10/2015 e non si adempie al controllo, l'APE in possesso scadrà il 31/12/2016 anche se si farà controllare l'impianto al 30/10/2016).

E se sono in possesso della vecchia Attestazione?

La vecchia APE, quindi redatta prima del 1° Ottobre 2015, **resta valida** dalla data di creazione e per 10 anni, se non vengono effettuati interventi di riqualificazione o non si mancano i controlli sopra indicati sull'efficienza degli impianti.

Se vendo o affitto casa, in che modo impiego L'APE?

Negli **annunci** commerciali occorre indicare l'indice di prestazione energetica da fonti rinnovabili e non rinnovabili, l'indice di prestazione dell'involucro e la classe energetica dell'edificio (tutte informazioni presenti nell'Attestazione). Occorre utilizzare uno specifico **format** (*come da file scaricabile in basso*) che però non è obbligatorio negli annunci **online** o a mezzo **stampa**.

E le sanzioni?

Da uno studio effettuato dall'Ordine nazionale del Notariato, le **sanzioni** in ambito APE sono le seguenti:

- Per i proprietari o i costruttori che non forniscono l'Attestazione da 3000 a 18000 Euro;
- Per i locatori o gli affittuari che non forniscono l'Attestazione da 300 a 1800 Euro;

- Per i responsabili di un annuncio commerciale che non indicano i dati necessari da 500 a 3000 Euro.

La nuova normativa specifica che in caso di mancata allegazione dell'APE a un atto di compravendita o un contratto di locazione, non genererà la nullità degli stessi ma potrà comportare le suddette sanzioni.

Come spesso accade il legislatore non facilita la vita dei cittadini; sebbene l'APE dia informazioni utili a chi deve comprare o locare casa, allo stesso tempo rende **oneroso** e macchinoso il processo di commercializzazione obbligando i proprietari a sostenere delle spese senza avere la certezza di ottenere un ritorno.

Inoltre, c'è da sottolineare quanto questa Attestazione abbia effettiva **utilità** per gli immobili di **nuova costruzione** ma rappresenti semplicemente un costoso pro forma burocratico per quelli più datati (è difficile "vedere dentro" l'immobile, non sapendo come questo è stato edificato anni addietro).

Sperando di aver fatto chiarezza sull'argomento e restando a disposizione all'indirizzo info@casanord.net per eventuali dubbi, per approfondimenti propongo i **decreti** che normano l'intera questione: decreto 26 giugno 2009 (vecchia APE), decreto 26 giugno 2015 (nuova APE), DPR 16 aprile 2013 n.74, Studio del Consiglio nazionale del Notariato n. 657/2013-C, DPR 6 agosto 1993 n.412.

5. Cerchi casa in locazione?

13 ottobre 2015

Un breve punto della situazione sul mercato delle locazioni a Roncade

Alla **crisi** delle **compravendite** che ha coinvolto il settore immobiliare negli ultimi anni, ha fatto da contraltare una maggiore stabilità nel **mercato** delle **locazioni** ad uso **abitativo**, che ha contribuito in buona parte a mantenere vivo il comparto. Infatti, a differenza del prezzo degli immobili in vendita, l'importo dei canoni di locazione ha subito variazioni meno marcate (-5/10%), alle quali però si associa una maggiore **insolvenza** da parte degli inquilini, considerando l'odierna insicurezza economica.

Il mercato delle locazioni residenziali è quindi caratterizzato da una **domanda stabile** nel tempo e da un'**offerta** piuttosto **rigida**, condizionata dalla durata dei contratti e da alcuni fattori che caratterizzano l'attuale momento socio-economico.

Il lato dell'offerta

Per chi cerca casa in locazione, nello specifico del mercato roncadeso, si assiste ad una "corsa contro il tempo" per trovare la soluzione ideale. Gli immobili più appetibili, quelli a **piano terra** ed in contesti con **ridotte spese** condominiali, appena presenti nel mercato restano a disposizione per periodi molto **brevi**, ed essendo attrattivi permettono una **scelta** attenta del conduttore (il soggetto che abiterà l'immobile) per dare maggiori **garanzie** al proprietario. Allo stesso tempo, con l'aumento delle imposte sulla seconda casa e della vetustà (cioè l'anzianità) degli immobili, i proprietari tendono con maggior frequenza a scegliere la vendita al termine di anni di locazione, accettando il compromesso di un prezzo di vendita ridotto a discapito del rischio d'insolvenza da nuovo inquilino associato a eventuali costi di ristrutturazione inevitabili nel tempo.

Dal lato dei proprietari, si assiste quindi ad una sorta di duplicazione del mercato, con immobili di **qualità** (perché recenti, in contesti gradevoli, arredati con gusto, con esigue spese condominiali, ecc.) che sono ambita preda di difficile cattura, e soluzioni meno appetibili perché in contesti più affollati o datati che faticano a trovare una domanda stabile e soprattutto poco rischiosa per quanto riguarda l'adempimento regolare nel pagamento del canone mensile. Questo a riprova che sono terminati i giorni nei quali investendo sul mattone, si generava reddito certo; **l'investimento deve essere oculato ed attento** per evitare erosione ed immobilizzazione a lunghissimo termine del capitale.

Contratti

Anche la componente giuridica della locazione contribuisce a irrigidire l'offerta di immobili; il **classico contratto 4+4** solitamente vincola i conduttori per almeno un anno (se presente una specifica clausola) e fino ad 8 con possibilità di rinnovo. I contratti a **canone concordato**, potenzialmente più elastici in durata (3+2 rinnovabile) e più convenienti per le parti, non sono applicabili a **Roncade** e quelli ad uso **transitorio** (per un massimo di 18 mesi) devono essere adeguatamente motivati per poter trovare utilizzo. Nella pratica comunque, il conduttore con preavviso di 6 mesi può recedere dal contratto, anche di tipo tradizionale, in qualsiasi momento a meno che non esistano specifici obblighi definiti di comune accordo tra le parti. Non è quindi da ricercare completamente nella legge il motivo della rigidità delle locazioni.

Il lato della domanda

La prevalente età ridotta (25-35 anni in media) di chi cerca casa in locazione, coincide con il pubblico che solitamente realizza il così detto "**primo acquisto**". Questo però negli ultimi anni è stato di gran lunga il segmento di compravendite che è venuto più a mancare nel mercato, per ovvie ragioni (stretta bancaria, ridotte garanzie ed insicurezza lavorativa su tutte). A queste condizioni, la **durata** delle locazioni sembra essere **maggiore** ed è venuto meno il desiderio di "mettere su casa", non certo per mancanza di volontà ma piuttosto di **opportunità**. Se fino a dieci anni fa la locazione rappresentava il distacco naturale dal nucleo familiare e l'inizio dell'indipendenza di un giovane, oggi questa fase si è allungata riducendo il ricambio dei conduttori e quindi l'offerta di immobili nel mercato che quantitativamente negli ultimi 8 anni è rimasta quasi costante.

In conclusione

Probabilmente data la perdita di appeal dell'investimento sul mattone a scopi locativi che perdurerà finché non ci saranno maggiori garanzie a favore dei proprietari in caso d'insolvenza degli inquilini e minori imposte sulla seconda casa, la situazione resterà piuttosto ingessata dal lato "proprietario" dell'offerta. Uno spiraglio può derivare dalle buone occasioni di **finanziamento** che il mercato offre oggi: i tassi dei mutui sono ai minimi e se dovesse crescere la fiducia e la stabilità dei consumatori si potrebbe assistere ad una **ripresa** dei "primi acquisti", che favorirebbe un maggior ricambio nelle locazioni, ad opera dei conduttori, anche per gli immobili più ricercati.

In poche parole, se non trovate la soluzione ideale in locazione a Roncade e non avete il fiato sul collo, **non disperate**. Ci sono segnali che testimoniano una modesta vivacità del segmento, ma per non incappare in insoddisfacenti e spesso dannosi compromessi, armatevi di **pazienza** e tenete **monitorato** il mercato!

6. Le regole della locazione

La Rubrica immobiliare del 15 ottobre 2015

Una locazione è vantaggiosa per le parti quando è sicura; alcuni consigli per agire al meglio!

Cercare casa in locazione, negli ultimi anni, è diventato molto più comune di quel che si pensa nel mercato immobiliare. Infatti, col calo delle compravendite registrato dal 2006 (in Italia da dati AdE sono scese di oltre il 55%) le locazioni ad uso **abitativo** hanno contribuito a mantenere vivo il comparto, anche se in questi anni l'**offerta** di immobili per questo uso si è notevolmente [irrigidita](#).



Quotidianamente in Agenzia entrano potenziali clienti alla ricerca di appartamenti in locazione, anche se purtroppo spesso le richieste cozzano con l'attuale **disponibilità**.

Può essere interessante comunque risolvere qualche dubbio, normativo e fiscale su questo argomento, per dare a chi si appresta a cercare (o affidare) casa in affitto, una buona base informativa dalla quale partire.

Il locatore

È il **proprietario** dell'immobile che verrà locato. Nel caso in cui un'immobile sia intestato a più soggetti, sarà necessario siano tutti presenti nel futuro contratto. Il conduttore dovrà far realizzare a proprie spese l'**APE** dell'immobile in questione e garantire che fino al momento della stesura del contratto vi sia regolarità nel controllo periodico degli impianti (caldaia su tutti). È inoltre il soggetto che deciderà il **regime fiscale** della locazione: ordinario o con l'opzione per la cedolare secca.

- **Regime ordinario**: il costo in fase di registrazione, da ripartire tra le parti, riguarda l'imposta di registro (nella misura del 2% del canone annuo) e di bollo (con 4/5 marche da bollo da 16 Euro). Annualmente deve esserci il versamento del 2% dell'importo del canone (al 50% tra le parti) ed eventualmente l'adeguamento dello stesso secondo l'indice ISTAT dei prezzi al consumo. La rendita annua va in **accumulo** al reddito dell'intestatario del contratto. In questo caso può realizzarsi il passaggio ad uno scaglione di reddito più elevato, con conseguente aggravio fiscale.

- **Regime cedolare secca:** non c'è **nessun costo** in fase di registrazione. L'importo del canone è fisso e l'opzione va espressamente **esercitata** (con facoltà evidenziata nel contratto e lettera raccomandata a testimonianza). Può essere revocata. Non ci sono costi annuali e adeguamenti del canone. Il canone annuo viene tassato a **forfait** con un'aliquota al 21%.

Il conduttore

È l'**inquilino** dell'immobile oggetto di locazione. Come detto, nel caso di contratto a tassazione ordinaria dovrà sostenere il 50% delle spese di registrazione e degli adempimenti fiscali annuali. Non ha la facoltà di decidere che tipo di regime fiscale sarà adottato nel contratto (in quanto non è proprietario del bene). Per lui è importante evidenziare che il tipico contratto abitativo, il 4+4 anni, lo vincola potenzialmente per tutto il periodo, a meno che non eserciti il **recesso** per giusta causa con preavviso di almeno 6 mesi al proprietario. Ha l'onere di **riconsegnare** l'immobile al termine della locazione nello stato in cui si trovava inizialmente e dovrà farsi carico delle spese di **gestione ordinaria** dello stesso (anche dei controlli periodici degli impianti a partire dalla data d'inizio locazione e fino al termine). Dovrà versare al proprietario una **cauzione** (per legge 3 mensilità) che sarà restituita al termine del rapporto se non vi saranno oneri a suo carico. Naturalmente, dovrà **rispettare** il contratto nella sua integrità e versare con **puntualità** il **canone** mensile, pena lo scioglimento del vincolo contrattuale.

Alcuni consigli utili per le parti

- A Roncade il pagamento di **IMU** e **Tasi** sull'immobile locato è interamente a carico del **locatore**.
- Se la locazione riguarda un immobile arredato, può essere utile realizzare un **inventario fotografico** che comprovi la presenza dell'arredo ed eviti spiacevoli discussioni tra le parti.
- In caso di **aggiunte** all'immobile ad opera del conduttore, queste devono essere accettate dal locatore o eventualmente rimosse a spese dell'inquilino. È sempre meglio parlarne a quattrocchi in questo caso, prima di intervenire e così da evitare litigi.
- **Prima di firmare** un contratto, mettete in chiaro cosa è compreso nell'immobile e cosa non lo è. Spesso dalle piccole cose (zanzariere o complementi d'arredo) nascono importanti dissidii.
- Ricordate di informarvi riguardo le **spese condominiali** e la gestione del condominio. Fatevi dare il nominativo dell'**amministratore**, utile in diverse occasioni.
- Per la **ripartizione** delle **spese** può essere utile la tabella stilata da **Confedilizia** ed allegata in basso.

Per concludere, è necessario sottolineare come negli ultimi anni siano aumentati i problemi d'**insolvenza** dei conduttori a fronte di difficoltà economiche impreviste e dettate dall'instabilità del momento. Con l'aumento del rischio per il locatore, c'è maggiore necessità di una **scelta accurata** degli inquilini, per non incorrere in spiacevoli situazioni che solitamente generano ingenti danni economici. Allo stesso tempo è necessaria maggiore **elasticità** da parte dei proprietari, per venire quanto più possibile incontro alle esigenze dei conduttori nel rispetto degli interessi reciproci.

Locare non è semplice, si tratta di un **investimento** sulle **persone** che va calibrato correttamente. Allo stesso tempo prendere in locazione non è un gioco: servono **sicurezza** economica e **cura** dei beni altrui.

Questo è l'ingrediente segreto per ogni relazione di successo: il buon senso, che come in tutte le cose può fare la differenza tra un rapporto costruttivo ed un disastro per tutti!

7. Quanto costa comprare casa?

La Rubrica Immobiliare del 31 ottobre 2015

Oltre al prezzo da corrispondere al venditore ci sono altre componenti da valutare con attenzione!

Quando si decide di **investire** su un **immobile** ad uso **residenziale**, con la volontà di adibirlo a dimora principale, ci sono diverse componenti di costo da tenere a mente per capire quanto si dovrà effettivamente spendere per diventare proprietari!

Sono molte le ipotesi da prendere in considerazione per delineare un quadro completo, ma senza ombra di dubbio il primo e più consistente importo da valutare sarà il **prezzo d'acquisto** definito tra le parti.

Spese per il preliminare. Nel caso in cui le parti, ad accordo raggiunto, decidessero di redigere un preliminare di compravendita (o compromesso) sarà necessario procedere alla **registrazione** della scrittura privata presso l'AdE. Ecco quindi che iniziano i primi costi da un punto di vista fiscale: imposte di bollo (una marca da bollo da 16 Euro ogni cento righe redatte), imposta di registro in misura fissa per 200 Euro ed imposta proporzionale che ammonta allo 0,5% della caparra confirmatoria versata dall'acquirente al venditore (una somma a garanzia dell'impegno assunto che andrà sottratta all'importo da corrispondere al venditore in sede di rogito). Nel caso di acconti al prezzo, la tassazione percentuale è invece del 3% sull'anticipo.

Le imposte d'acquisto. Il secondo punto da analizzare per avere un quadro completo dei costi da sostenere, dipenderà dal tipo di soggetto venditore: privato oppure impresa.

a) In un acquisto da **privato**, si dovranno pagare l'imposta di **registro** al 9% (in proporzione rispetto al valore catastale dell'immobile o al prezzo di acquisto) e le imposte **catastale** ed **ipotecaria** in misura fissa (50 Euro l'una).

Come si ottiene il valore catastale? Questo dato, sul quale si può commisurare l'imposta di registro proporzionale, si ricava rivalutando la rendita catastale di un immobile "prima casa" e delle relative pertinenze del 5% e moltiplicandola per 110 (quindi R.C. x 1,05 x 110). In caso di fabbricati non prima casa, il valore rivalutato va moltiplicato per 120 (quindi R.C. x 1,05 x 120).

b) In un acquisto da **impresa**, il prezzo di vendita potrà essere esente o soggetto ad **IVA**. Nel primo caso si verseranno le imposte come nel caso a), nel secondo l'IVA sarà al 10% (al 22% per le abitazioni di lusso) e le imposte

di **registro**, **ipotecaria** e **catastale** ammontano a 200 Euro l'una. L'IVA sarà sempre calcolata sul prezzo d'acquisto.

In quali casi si paga l'IVA? L'imposta è corrisposta dall'acquirente nel caso in cui un'impresa venda un immobile entro 5 anni dalla data di ultimazione della costruzione o anche dopo questo periodo di tempo, se il venditore sceglie di sottoporre l'operazione ad IVA. Inoltre l'imposta grava sul compratore nel caso di vendita di fabbricati abitativi destinati ad alloggi sociali (solo con espressa scelta da parte del venditore).

Il terzo step riguarda la possibilità di usufruire delle agevolazioni "**prima casa**" sull'acquisto. In questo caso tutte le tasse e le imposte sopra citate saranno più basse.

a) Acquisto da privato o da impresa ma esente IVA: imposta di registro al **2%**, sul valore della rendita catastale rivalutata oltre ad imposta catastale ed ipotecaria di 50 Euro l'una.

b) Acquisto da impresa con IVA: IVA al **4%** sul valore di scambio oltre all'imposta di registro, ipotecaria e catastale per 200 Euro l'una.

Va evidenziato che in ogni caso, l'imposta di registro proporzionale non può mai essere inferiore a **1000 Euro** e che quindi questa somma rappresenta l'importo **minimo** che l'acquirente dovrà pagare.

Da dire anche che tutti gli adempimenti fiscali (ad eccezione di quelli relativi al preliminare) dovranno essere versati in sede di rogito notarile, quando sarà redatto l'atto pubblico definitivo.

Dopo aver parlato di prezzo d'acquisto ed imposte, si considererà il valore dell'intervento dei professionisti nella compravendita.

Le spese Notarili. Solitamente la parcella di un notaio varia tra l'1,5-2,5% del prezzo d'acquisto oltre all'IVA di legge. Da non dimenticare che il compenso del notaio conterrà anche le spese vive per la trascrizione dell'atto presso gli Uffici della Conservatoria Immobiliare e al Catasto.

Le spese per il mutuo. Altre spese da sostenere, qualora sia necessario un mutuo bancario per l'acquisto, sono quelle per l'**istruttoria** e la **perizia** di stima dell'immobile quantificabili in circa 300-500 Euro; quelle notarili per l'**iscrizione** dell'**ipoteca**, variabili a seconda dell'importo della stessa (tra lo 0,5-1% dell'importo dell'ipoteca); quelle relative all'imposta **sostitutiva** da versare allo Stato pari allo 0,25% sull'importo erogato dalla banca. E' richiesta inoltre dalla banca l'**assicurazione** incendio/scoppio sull'immobile per la durata del mutuo con un costo annuo variabile da 250/400 Euro.

Le spese di intermediazione. Se per l'operazione è intervenuto un mediatore o un'agenzia di mediazione questa presenza sarà inserita nell'atto di vendita redatto dal notaio, così come l'ammontare dell'importo corrisposto al professionista per le sue prestazioni (che varia tra il 2-3% del prezzo di acquisto più IVA).

Riassumendo, calcolando l'acquisto di un immobile del valore di 150.000 Euro le spese aggiuntive possono variare da 4.000 a 16.000 Euro a seconda della tipologia di imposta applicata, dell'esigenza o meno del mutuo e dalle altre variabili sopra descritte.

Consiglio sempre, una volta individuato l'alloggio da acquistare, di richiedere da una persona competente un **preventivo** dettagliato dei costi per non lasciare nulla al caso ed evitare inattesi e mai piacevoli sforamenti di budget.

Ci sarebbero tanti altri approfondimenti da fare, ma per non mettere troppa carne sul fuoco è meglio rimandare al prossimo appuntamento della rubrica. Si parlerà nel dettaglio delle agevolazioni per gli acquisti "prima casa", delineando requisiti e caratteristiche di questo conveniente regime!

8. Agevolazioni “prima casa”?

La Rubrica Immobiliare del 16 novembre 2015



Istruzioni per l'uso in caso di acquisto: a chi si rivolgono, per quali immobili ed a che condizioni!

Nell'ultimo articolo abbiamo accennato ai **vantaggi** fiscali dell'acquisto di un immobile residenziale con le **agevolazioni** “prima casa”. Le regole da seguire per non fare errori però sono molteplici, ed ora cercherò di esporle per facilitarne la comprensione e darvi un aiuto nel caso in cui stiate pensando di acquistare casa.

Che tipi di immobili?

Innanzitutto non tutte le **categorie** di immobili sono assoggettabili alle agevolazioni in esame. Infatti solo quelli rientranti nelle categorie catastali **A/2, A/3, A/4, A/5, A/6, A/7** ed **A/11** possono essere acquistati in regime agevolato. La categoria di un immobile risulta da una visura catastale, effettuabile all'agenzia delle entrate oppure da un professionista abilitato. Per chiarezza, restano esclusi dall'assoggettabilità delle agevolazioni le “abitazioni di tipo signorile” (A/1), le “abitazioni in ville” (A/8) ed i “castelli e palazzi con pregi artistici o storici” (A/9).

Da non dimenticare che le agevolazioni spettano anche per le pertinenze dell'abitazione principale (se acquistata con benefici “prima casa”) con categoria catastale **C/2, C/6** e **C/7** e limitatamente ad una pertinenza per categoria.

Le caratteristiche di chi acquista

L'acquirente deve soddisfare dei requisiti riguardanti la **residenza** ed i **diritti** reali su immobili. Nello specifico:

- Chi acquista con le agevolazioni, deve avere la residenza nel comune in cui si trova l'immobile oppure deve impegnarsi a stabilirla entro i 18 mesi successivi all'acquisto. Questo requisito va soddisfatto da tutti i futuri proprietari. Nel caso in cui sia necessario un mutuo per l'acquisto, per portare in detrazione gli interessi passivi la residenza va trasferita entro 12 mesi.
- Eventualmente, gli acquirenti possono usufruire delle agevolazioni se acquistano un immobile ubicato nel comune in cui svolgono la propria attività.
- Nel caso di acquirenti residenti all'estero per spostamento a fini lavorativi, l'immobile da acquistare può trovarsi nel comune in cui ha sede l'attività da cui l'espatriato dipende. Per gli italiani emigrati all'estero invece, l'acquisto è possibile in tutto il territorio nazionale sempre che si tratti di prima ed unica abitazione in Italia.
- L'acquirente non deve inoltre essere proprietario, usufruttuario o godere dei diritti d'uso o abitazione di un immobile nel comune in cui si trova la "prima casa". In più non deve aver già goduto dei benefici per l'acquisto di un'altra abitazione in tutto il territorio nazionale (ed esserne ancora proprietario, usufruttuario, usante, abitante o nudo proprietario al momento dell'acquisto).

L'acquirente dovrà esplicitare nell'atto di acquisto di soddisfare tutti i requisiti sopra esposti, pena la non possibilità di usufruire dei vantaggi fiscali.

La perdita dei benefici

In alcuni casi si corre il rischio di **perdere** i benefici e di dover **versare** allo Stato la **differenza** tra gli importi in beneficio e quelli "normali". Può capitare anche di dover sottostare a delle sanzioni nel caso in cui l'acquirente non manifesti esplicitamente il venir meno dei requisiti.

In generale, i motivi di decadenza dei benefici sono:

- La **falsità** delle dichiarazioni rilasciate riguardo il possesso dei requisiti.
- La **vendita** entro 5 anni dall'acquisto di una "prima casa". Se non c'è entro un anno il reinvestimento della somma ricavata per l'acquisto di una nuova abitazione principale, occorrerà versare le imposte a differenza.
- Il non aver stabilito la **residenza** entro i termini previsti nel comune d'acquisto.

La comunicazione entro i 18 mesi all'agenzia delle entrate del non voler stabilire la residenza o entro 1 anno dalla vendita del non volere riacquistare, comporta il solo versamento della differenza d'imposta, senza sanzioni. Il mancato avviso invece comporta l'eventuale ravvedimento operoso (se non sono già state attivati accertamenti da parte dell'AdE) ed una sanzione (oltre al versamento dell'imposta).

Il credito d'imposta

In caso di vendita di un'immobile acquistato in maniera agevolata, per il reinvestimento entro un anno dalla cessione si ha diritto ad un **credito** pari all'importo minore tra l'imposta di registro o l'IVA precedentemente pagate e quelle da versare per il nuovo acquisto. Queste somme di denaro possono essere utilizzate in **diminuzione** dell'**imposta di registro** sul riacquisto, dell'**Irpef** in sede di dichiarazione dei redditi o di altri **tributi** pagabili con il modello F24. Inoltre, ma solo per l'intero importo, il credito può essere impiegato in compensazione ad imposte di registro, catastali ed ipotecarie su eventuali **successioni** e **donazioni** temporalmente successive all'ottenimento del credito. Per quanto riguarda l'**IVA**, da precisare che questa in sede di nuovo acquisto andrà pagata integralmente e solo successivamente il credito potrà essere impiegato secondo le modalità sopra descritte. In nessun caso il credito è rimborsabile.

Da evidenziare che deve esserci un acquisto a titolo oneroso in seguito alla vendita dell'immobile "prima casa", affinché sorga il diritto al credito d'imposta. Il nuovo immobile acquistato deve inoltre rientrare nelle categorie catastali assoggettabili alle agevolazioni e l'acquirente deve possedere i requisiti sopra elencati.

Queste sono le principali regole per usufruire delle agevolazioni "prima casa" in caso d'acquisto! Per approfondire consiglio sempre **fonti** affidabili: il sito dell'agenzia delle entrate, il vostro commercialista di fiducia oppure un professionista del settore immobiliare!

9. Tre strade per vendere casa

La Rubrica Immobiliare del 2 dicembre 2015

Quando si decide di vendere casa sono tre le alternative d'azione più comuni

È quasi una sentenza, prima o poi tutti ci passano direttamente o indirettamente: si deve **vendere** un **immobile** e bisogna decidere come **agire!**

Per prima cosa se ne parla coi confidenti, coi familiari, con gli amici che ci sono già passati e dopo mille peripezie hanno concluso l'affare. Loro sono stati più fortunati, hanno venduto prima di questa crisi e nel giro di qualche mese, ad un buon prezzo, si sono tolti il pensiero dalla testa.

Manco a dirlo tu sei più scarognato: il **mercato** è bloccato anche se si parla di lenta ripresa, ma devi **monetizzare** per realizzare quel nuovo sogno, una casa più grande con giardino per i bambini!

Come fare?

1 – “Mi arrangio!”

Dopotutto con internet si è connessi a migliaia di persone che potrebbero essere interessate al bene che si offre, i siti sono gratuiti e dove non arriva la rete arriverà il **passaparola** tra amici e conoscenti! Sistema che può funzionare, lo testimonia il fatto che più del 60% delle compravendite in Italia avviene tra privati. Ma in un periodo di ridotta **domanda** ed enorme **offerta**, occorre essere davvero bravi a valutare il **prezzo** di mercato al quale si lancerà il bene sulla piazza (attenzione, il prezzo di scambio e non il valore del bene: sono due concetti differenti tra i quali al giorno d'oggi c'è un gran divario). Allora ci si fa consigliare dall'amico, meglio se geometra o architetto, che di sicuro pur essendo esperto nel proprio lavoro, nulla ha a che fare con il commercio immobiliare e definisce prezzi teorici, spesso ben lontani dall'**incontro** con l'attuale **domanda**. Inoltre, in cittadine piccole dove tutti si conoscono, come nel comune roncadese, le **voci** girano in positivo ma più velocemente in **negativo** (“È troppo cara”, “Che brutta zona”, “Troppo vecchia”, “Ma ha problemi”), sebbene il più delle volte siano totalmente infondate.

2 – “Mi arrangio, ma vado anche dalle agenzie”

Mantenendo per intero il punto 1, compresa la definizione del prezzo di vendita perché “lo so quanto vale ciò che vendo, e quanti soldi mi servono per comprare la nuova casa”, si aggiunge il fatto che il venditore passerà diverse serate nel dopo-lavoro a girare tra **molteplici** agenzie, con la convinzione che a più pesci si lanci l'amo più ci sia probabilità che qualcosa abocchi! In questo caso ritengo che si commetta l'**errore** più **grande**: immaginate un immobile pubblicizzato da diver-

se agenzie immobiliari, alle quali si aggiunge la parola e pubblicità del privato. Dati **discordanti**, prezzo costantemente al **ribasso** perché le agenzie devono attirare i visitatori dei portali verso la loro offerta, potenziali acquirenti che nella maggior parte dei casi vedranno con **diffidenza** questi immobili, che vengono letteralmente lasciati in balia degli eventi. Nessuna pubblicità mirata, nessun investimento specifico, solo tanta confusione e la concreta possibilità che la vendita si dilunghi per molto e molto tempo.

3 – “Mi rivolgo ad un professionista”

In Italia c'è ancora diffidenza verso la categoria degli agenti immobiliari; non sono da biasimare i clienti, infatti negli anni di “vacche grasse” molti soggetti si sono **improvvisati** professionisti, creando non pochi problemi nel mercato. Allo stesso modo ancora oggi buona parte degli operatori sono **abusivi** (non iscritti in CCIAA), ed operano con l'apparente benessere del sistema ma lavorando nell'**illegalità** senza alcuna scusante.

In ogni modo, rivolgersi ad un agente immobiliare, ad **uno solo** nello specifico, può rappresentare l'unica valida alternativa ai punti 1 e 2.

A delle condizioni precise però:

- Che l'A.I. sia **regolarmente iscritto** in CCIAA, con numero REA assegnato. Per un solo motivo, agire nella **legalità**! Altrimenti sarebbe come rivolgersi ad un commercialista che non è tale, ad un geometra non abilitato, ad un avvocato solo a parole: può andare bene, ma se le cose vanno male...
- Che l'**agenzia** con cui ci si relazionerà **collabori** attivamente con altre. Tenete a mente che facendo riferimento ad un solo professionista, senza perdere tempo e pazienza girando la provincia, si avrà a disposizione la **forza** d'azione di altri agenti, solo se esiste una **struttura** di collaborazione **ampia** e ben **impostata**. Chiedete sempre all'A.I. dal quale andrete se collabora, è un vantaggio per voi e per il successo della vendita!
- Che all'A.I. cui si decide di far riferimento, si riponga la giusta **fiducia**. È corretto ed importante pretendere informazioni, dettagli e notizie ma allo stesso tempo è necessario scegliere una persona di cui ci si fidi. Per avere tranquillità ma soprattutto per **sfruttare** appieno le **conoscenze** professionali di questo agente in particolar modo quando occorrerà definire il prezzo di vendita. L'A.I. lavora per vendere, fa l'interesse del venditore tanto quello dell'acquirente, non **definisce** il **prezzo** di mercato a caso ma lo fa con **cognizione** di causa. In molti casi fidarsi della persona giusta fa la differenza tra il successo e l'insuccesso dell'operazione!

Ci sarebbero tanti altri consigli da darvi, ma in particolar modo per il punto 3 penso di aver espresso i punti cardine di un rapporto proficuo con un professionista immobiliare: **LEGALITÀ**, **COLLABORAZIONE** e **FIDUCIA**. Da questa base poi, ogni altro fattore dipenderà: strategia di comunicazione e pubblicità, qualificazione dei potenziali acquirenti, modalità e frequenza delle visite all'immobile e quant'altro il venditore possa pretendere.

Ecco quindi alcuni consigli sulle strategie da adottare per vendere al meglio il vostro immobile. Le 3 possibilità indicate hanno i propri pro e contro, possono rivelarsi tutte **valide** o **fallimentari**. Ciò che conta è che siate attenti nel **valutarle** da **principio** (ricordo che i primi 15 giorni sono i più importanti per la promozione e la vendita di un immobile) e che evitiate di intraprenderle tutte una dietro l'altra, presi dal panico di concludere.

L'unica regola sicura per ottenere dei risultati è quella di essere **costanti**, **fiduciosi** e non perdere il **focus** dal vostro **obiettivo**: vendere!

10. Gli abusivi sono tra noi
4 dicembre 2015

per cancellarli,
ABUSIVI
servi anche Tu!

Anche a Roncade c'è chi vende case eludendo la legge, non esserne complice!

Non sempre per trovare **illegalità** dilagante serve usare banali stereotipi o come molti dicono "superare il Po".

Anche a **Roncade** esiste una piaga che spesso si associa ad altri lidi, senza fare prima i conti in casa propria.

L'ABUSIVISMO è tra noi e se te ne servi ne sei complice.

È chiaro, non serve sempre demandare la responsabilità di questi problemi ad altri: tutti possiamo fare qualcosa, nel nostro settore lavorativo e nella vita di tutti i giorni.

Finti "agenti immobiliari" lavorano a Roncade, nella nostra città, senza essere iscritti in CCIAA e quindi da completi **abusivi**. Lo fanno senza pudore, consapevoli di violare la legge ed addirittura paventando ai potenziali clienti il loro stato. Con il benessere di colleghi regolari che approfittano della loro opera per concorrere in modo **scorretto**, **senza etica** e nell'**illegalità**.

Agiscono alla luce del sole approfittando della tua ignoranza in materia.

Dopotutto nessuno è onnisciente, comprare o vendere una casa avviene solitamente una o due volte nell'arco di una vita. Beh, quando lo devi fare, **fallo con chi rispetta la legge**. È semplice, dovrebbe essere normale. Ma in Italia ed anche a Roncade molte volte non lo è.

Svolge lavoro di agente immobiliare chiunque, **previo compenso**, si propone di:

- **vendere** la tua casa;
- trovarti casa da **acquistare**;
- presentarti o farti **visitare** immobili esponendo caratteristiche e **prezzo** degli stessi;

- **trattare** tra te ed un'altra parte per **concludere** un affare;
- ti propone contratti da **firmare**, che si tratti di esclusive di vendita, impegni d'acquisto, preliminari e quant'altro. *Fai attenzione da qui si può riconoscere un abusivo!*

Se i **moduli** proposti per la tua accettazione da questa persona sono **pre-firmati** o se dopo aver trattato con questa persona quando occorre firmare si passa nelle mani di un'altra, allora si ha concluso un affare per opera di un mediatore abusivo!

Inoltre, se nel **preliminare** o nell'**atto** definitivo di compravendita è indicato il **nome** di un **professionista** diverso (al quale tu formalmente dovrai la mediazione) rispetto a quello che ha seguito la tua vendita/acquisto, hai trattato con un abusivo.

Voglio informarti che un "agente immobiliare" abusivo:

- **Non è assicurato**, se ti danneggia troverà una scappatoia per farla franca;
- **Non va pagato**, è la legge a prevederlo.

Perché regalare compensi a chi non li merita?

C'è davvero così tanta gente disposta a elargire migliaia di Euro ad una persona qualsiasi?

- Agisce nell'**illegalità**.

Ti fidi di qualcuno che aggira la legge e si approfitta di te per guadagnare?

- Si prende gioco di te, **altera il mercato** della zona, è disposto a **violare la legge** per vivere e si difende dietro a cavilli legali ed a clausole poco chiare per diventare **intoccabile**.

Com'è possibile rivolgersi ad un soggetto simile per acquistare o vendere casa?

Mi dirai "Vabbè, cosa cambia, se mi vende casa o mi fa acquistare ciò che voglio, poco male se è abusivo!"

Ed io ti rispondo "Se oggi in Italia abbiamo i problemi che abbiamo, forse noi cittadini, col nostro modo di pensare, abbiamo più responsabilità di quanto crediamo, pensaci su!"

Per anni, in tutta Italia ed anche a Roncade molte agenzie hanno lavorato così.

Rovinando la categoria. **Guadagnando** senza merito e diritto. **Ostacolando** chi agisce nel rispetto delle regole.

Con il benessere dello Stato, di colleghi scorretti e soprattutto dei clienti.

Dopotutto funziona così: finché ne traggo vantaggio va tutto bene, se però qualcuno si approfitta di me è un farabutto!

Allora te lo dico chiaramente, un'agenzia immobiliare che lavora con personale **ABUSIVO**:

Approfitta di te

Approfitta del tuo denaro

Approfitta della tua fiducia

Se vendi o compri casa con queste agenzie non sei furbo, **ti stai facendo abbindolare**.

È molto semplice!

Informati, chiedendo sempre l'iscrizione in Camera di Commercio all'agente immobiliare con cui tratti un affare, dal primo incontro al rogito notarile.

Pretendi, massima trasparenza, legalità e correttezza.

Scegli con la testa, non favorire l'abusivismo!

11. Le agevolazioni fiscali sugli immobili per il 2016

La Rubrica Immobiliare del 18 dicembre 2015

Ristrutturazioni, ecobonus, mobili



Le detrazioni al 50 ed al 65%: come funzionano? E c'è anche il bonus mobili!

Per il **2016**, le ultime indiscrezioni sulla legge di stabilità confermano le **detrazioni** fiscali nei casi di interventi di **ristrutturazione** edilizia o di **riqualificazione energetica** su **immobili**. Sebbene queste due agevolazioni siano rimaste invariate nella forma e nella sostanza, per quanto riguarda invece il **bonus** sull'**acquisto d'arredo** ci sono delle novità!

Detrazione del 50%

Spetta a chi esegue lavori di ristrutturazione edilizia su un immobile, nella misura del **50%** delle **spese** sostenute con un tetto massimo di **96.000 Euro**. L'importo sarà portato in detrazione all'**Irpef** nella dichiarazione dei redditi, in **10 rate** annuali di pari importo. Naturalmente per poter usufruire dei vantaggi occorre essere proprietari o titolari di un diritto reale sull'unità abitativa oggetto dei lavori.

Gli interventi compresi nel bonus sono di **diverse categorie** e spaziano dall'abbattimento delle barriere architettoniche al risanamento strutturale, dagli interventi per la sicurezza dell'abitazione a quelli mirati al recupero o al riordino degli spazi interni. Rientrano nella detrazione anche le spese tecniche, quindi ad esempio quelle progettuali o professionali di tecnici intervenuti. In ogni caso, per chi intende usufruire di questo vantaggio fiscale, **consiglio** sempre di **chiedere** ad un **tecnico** di fiducia se le opere che si intendono eseguire possano rientrare nell'ambito della normativa.

L'**iter** da seguire per poter ricevere la detrazione prevede i seguenti step obbligatori:

- **Pagamento** di ogni spesa con **bonifico** bancario o postale, da cui risulti nella causale il riferimento alla norma (art. 16/bis del DPR 917/86), il codice fiscale dei beneficiari della detrazione ed il codice fiscale o la partita IVA del beneficiario del pagamento;
- **Comunicazione** all'**Asl** di riferimento dell'oggetto, dell'entità e dell'inizio dei lavori (nei casi in cui date le caratteristiche dell'intervento questa sia obbligatoria);
- **Conservazione di ogni documento** da presentare su richiesta all'AdE tra i quali le fatture, i bonifici, le autorizzazioni di ogni tipo richieste data la natura dei lavori e qualsiasi altro documento resosi necessario nello sviluppo dell'iter burocratico.

In alcuni casi, può accadere di **perdere i benefici** fiscali ottenuti. Ciò avviene quando non sono rispettati nel dettaglio i passaggi sopra definiti, se si interviene contrariamente alla normativa urbanistica o edilizia locale o se non sono rispettate le norme in materia di sicurezza nel cantiere.

Detrazione del 65%

Spetta a chi esegue lavori di **riqualificazione energetica** su un **immobile** sul quale vanta un diritto reale di proprietà o godimento, per un importo pari al **65%** delle **spese** sostenute da ripartire in **10 anni** nella dichiarazione dei redditi a detrazione dell'Irpef o dell'Ires (per le società).

Gli **interventi** che rientrano nel bonus, a grandi linee, sono quelli che riguardano la riduzione del fabbisogno energetico per il riscaldamento, il miglioramento termico dell'edificio (quindi coibentazioni ed involucri, pavimenti e finestre), l'installazione di pannelli solari e la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale. A seconda della tipologia di intervento la norma stabilisce un **importo** di spesa **massimo** sul quale calcolare la detrazione, che varia **dai 30.000 ai 100.000 Euro**. In ogni caso le opere devono avvenire su edifici esistenti.

Per usufruire dei vantaggi fiscali, occorre produrre la seguente documentazione:

- [Certificazione energetica](#) dell'edificio (da parte di un tecnico abilitato);
- L'**asseverazione**, che conferma che l'intervento effettuato rispetta determinati requisiti tecnici (da parte di un tecnico abilitato);
- La **scheda informativa** degli interventi realizzati, redatta secondo un apposito modello (da parte di un tecnico abilitato);

Inoltre, entro 90 giorni dalla fine dei lavori occorre trasmettere quanto sopra all'**ENEA** (Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile).

Anche in questo caso, i **pagamenti** dovranno essere effettuati con **bonifici** riportanti il riferimento alla normativa, i dati delle parti (acquirente e fornitore) e tutta la documentazione prodotta dovrà essere conservata per un'eventuale richiesta di visione da parte degli enti pubblici.

Le due **detrazioni** (55 e 65%) **non** sono **cumulabili**, quindi spetterà al contribuente, a seconda della categoria di lavori che prevedrà di effettuare, scegliere per quale bonus optare se gli interventi rientrano in entrambe le normative.

Bonus mobili

Le novità principali dalla nuova manovra 2016 ricadono sul bonus per l'acquisto dei mobili ed elettrodomestici. Si tratta di **acquisti di mobilia e grandi elettrodomestici** almeno in classe A+ (A per i forni) destinati ad **arredare immobili** oggetto di **ristrutturazioni**. Condizione indispensabile è quindi che si abbia usufruito delle agevolazioni per le ristrutturazioni al 50% e che da queste derivino gli acquisti. Per ottenere il bonus occorre presentare le spese sostenute nella dichiarazione dei redditi, e la detrazione spettante equivale al **50%** della spesa su di un **massimo di 10.000 Euro**.

La **novità** riguarda il bonus riservato alle **giovani coppie under 35**, per le quali è sufficiente vi sia l'**acquisto** di una **nuova abitazione** (quindi non una ristrutturazione) per poter usufruire di una detrazione sulle spese d'arredo del 50%, con un tetto massimo di **16.000 Euro**.

Anche in questo caso il **pagamento** deve essere effettuato con **bonifico**, nel quale risulti la causale con gli estremi della normativa di riferimento, i dati fiscali dell'acquirente e quelli del venditore.

Vanno **conservati** tutti i **documenti**, dalle fatture alle ricevute di pagamento, che attestino il diritto ad avvalersi dell'agevolazione, ivi compresi i documenti riguardanti la ristrutturazione edilizia collegata.

Ecco quindi, a grandi linee, cosa la nuova legge di stabilità dovrebbe regalarci per il 2016 in ambito di agevolazioni fiscali ed immobili. Naturalmente, da oggi all'approvazione definitiva da parte del parlamento potrebbero variare alcune questioni, ed appena vi sarà ufficialità provvederò ad informarvi per rendere più semplice la comprensione dei bonus! Per ogni chiarimento, vi rimando al sito dell'Agenzia delle Entrate, dove questi argomenti sono trattati in modo esaustivo, in ogni sfaccettatura.

I contenuti di questo ebook sono liberamente riproducibili con preghiera di citazione dell'autore, Claudio Stefanini – Casa Nord s.a.s. Roncade (TV).

In caso di dubbi, richieste di approfondimento e per qualsiasi evenienza riguardo i contenuti di questo testo rivolgersi a Casa Nord s.a.s. all'indirizzo info@casanord.net.

La divulgazione di questo documento è interamente gratuita e non è concesso di usufruire dello stesso a scopo di lucro.