

Guida Pratica all'acquisto della casa

Investire nel Mattone Si... ma CHE MATTONE...?

Rimanendo nella semplicità, vediamo alcune cose fondamentali per evitare spiacevoli sorprese.

Se non in assoluto, la casa, è di sicuro uno degli acquisti più impegnativi della nostra vita: e allora dovremmo valutare e investire bene il nostro tempo, oltre che il nostro denaro... perché l'acquisto della casa è sicuramente un grosso investimento di denaro, ma mettersi alla ricerca dell'abitazione ideale e anche un'estenuante investimento di tempo.

Ecco quindi questa guida, fatta di pochi e precisi argomenti che comprendono aspetti essenziali da osservare quando ci accingiamo a ricercare ed acquistare la nostra casa.

I consigli di seguito riportati non hanno la pretesa di dare risposta a tutte le tue problematiche che si possono incontrare, ma possono essere molto d'aiuto.



La Ricerca

Come abbiamo già detto, cercare la casa ideale è spesso un'estenuante investimento di tempo, ma non bisogna avere fretta... l'offerta è molta ma NON è tutta uguale.

Per prima cosa dobbiamo capire cosa stiamo cercando, in base alle nostre esigenze e al nostro potenziale di spesa.

Quindi dovremmo valutare l'offerta tenendo conto della tipologia, del rispetto delle normative, della conformità degli impianti, dell'età, del contesto circostante, delle dimensioni, della progettazione e sfruttamento degli spazi, della distanza dai servizi, della documentazione disponibile, e in fine: del prezzo.

Casa Vecchia o Nuova...?

è nuova ma costa...

Le ultime norme legislative in materia immobiliare, costringono i produttori a costruire rispettando precisi indici di isolamento termico (*per fattori energetici*), e acustico (*per fattori di inquinamento da rumore*), sia dall'esterno che dall'interno. A questo scopo, nelle nuove costruzioni si interpongono tra le intercapedini dei muri perimetrali o all'esterno degli stessi e tra le unità abitative (*tra l'una e l'altra*) prodotti isolanti termici e fonoassorbenti. Non ultimi da tenere conto: gli infissi e i serramenti (*finestre e portefinestre*) che nelle ultime generazioni sono di spessore molto superiore al passato, con guarnizioni di tenuta e vetrocamera di varia tipologia.

In base a queste innovazioni l'immobile viene classificato entro una scala energetica che va dalla classe A alla classe G... per la definizione del basso consumo...

es.: classe A = casa che consuma 3 litri di gasolio o mc di metano per mq in un anno

classe B = casa che consuma 5 litri di gasolio o mc di metano per mq in un anno

classe C = casa che consuma 7 litri di gasolio o mc di metano per mq in un anno

Bisogna dire però che nelle classi A e B... in genere sono classificate costruzioni abitative in zona montana e che le abitazioni nelle località di pianura, sono generalmente attestate sulle classi C e D...

Per esempio, un'abitazione con superficie abitabile di 100 mq. in classe C consumerà:

100mq x 7 litri = 700 litri di gasolio o metri cubi di metano in un anno... che in pratica è un consumo energetico molto inferiore di quanto richiesto dalle normative vigenti in materia.



isolamento perimetrale a cassetta



isolamento perimetrale a capotto



è vecchia ma sembra messa bene...

L'acquisto di una casa con qualche decennio alle spalle, dovrebbe rappresentare un buon affare sul piano economico, ma non sempre è così. Sempre più spesso ci vengono offerte abitazioni con un certo numero di anni, grossomodo allo stesso prezzo delle nuove costruzioni senza che queste abbiano i requisiti delle ultime.

Sicuramente, gli spazi abitativi sono più ampi delle ultime costruzioni ma... la metodologia di costruzione NON è di ultima generazione, e la classificazione dell'immobile, sicuramente sarà di una categoria molto più bassa con consumi energetici superiori, quindi il costo, anche a parità di tipologia, non può essere lo stesso.

Non bisogna valutare la casa solo dal fattore estetico, né solo dal quello economico... Bisogna prestare attenzione e tenere conto anche di altre

problematiche in cui si può incorrere: possibili prossimi costi di manutenzione, impianto di riscaldamento vecchio e dispendioso, impianti idraulico ed elettrico obsoleti, infissi privi di doppio vetro o che lasciano passare spifferi, poco isolamento acustico, infiltrazioni, pavimenti, rivestimenti e sanitari superati, ecc...

Mq. Quanti...?

Le dimensioni riportate dal venditore, spesso sono difficilmente verificabili se non esiste documentazione adeguata (*di tipo catastale per l'usato o piante esecutive di cantiere per immobili nuovi o in costruzione*).

Le superfici sono:

- superficie utile o calpestabile
- superficie lorda dell'abitazione
- superficie commerciale

È utile conoscerne la differenza.

Per **superficie utile** o **superficie calpestabile**, si intende quella abitabile, è quella effettivamente calpestabile e risulta sempre inferiore alle altre.

La **superficie lorda**, non è altro che la superficie calpestabile più lo spessore dei muri interni e di quelli perimetrali, sostanzialmente è la superficie totale della proprietà.

La **superficie commerciale** è quella che determina il prezzo della casa è sempre riferita alla superficie lorda più una quota percentuale delle parti comuni (*es. androne di ingresso, scale, ascensore, aree di manovra dei garage, giardino condominiale, e tutto quello che può essere di comune utilizzo, ecc...*).

Si possono riscontrare spesso, considerevoli differenze tra la superficie calpestabile e quella commerciale.



Dovrei farcela...

Il MUTUO per l'acquisto di una casa è sempre più spesso una scelta obbligata. PER MOLTI però è un bel dilemma...

- Meglio rivolgersi a una Banca...?
- Meglio una qualsiasi Finanziaria...?
- Meglio Intermediari, Broker, Mediatori Creditizi...?
- Meglio un mutuo qualsiasi o un mutuo creato su misura...?
- Meglio un mutuo indicizzato o a tasso fisso...?

Viste tutte queste domande... diciamo pure che è MEGLIO sempre CONFRONTARE più preventivi.

Un mutuo può essere a breve, medio o lungo termine, e questo dipende da vari fattori: disponibilità finanziaria per eventuali acconti, reddito familiare, età... certo che una persona giovane ha più facilità ad affrontare un mutuo con una rata relativamente bassa, avendo un tempo più lungo da programmare. In ogni caso il mutuo, seppure di lungo termine, ha il vantaggio che non è per tutta la vita, come potrebbe essere un affitto con il rischio di sfratto e di dover decidere di acquistare casa quando potrebbe essere più difficile farlo.

II MUTUO per l'Acquisto di una casa dovrebbe essere considerato come un Piano di Accumulo finanziario per formare un Capitale...

La differenza è che: con un PAC il beneficio lo si avrà dopo un tempo determinato (10 - 15 - 20 anni), con il mutuo invece, il beneficio dell'investimento lo si ha subito, in anticipo rispetto qualsiasi altra forma di Risparmio.

Prima di impegnarci però, con contratti, caparre, ecc... è bene verificare con un istituto (*banca o altro*) la nostra finanziabilità.

Infine, è il caso di informarsi dei costi di: istruttoria, tasse e notaio.

Fidarsi è bene...

Una volta bastava una stretta di mano e si andava direttamente al rogito notarile, oggi non è più così. Oggi è la carta che conta. Il primo passo, dopo aver fatto la nostra scelta è il contratto preliminare di compravendita, che in alcuni casi può essere preceduto da una offerta (*l'offerta è una specie di prenotazione comunemente chiamata proposta o, offerta d'acquisto*).

La proposta d'acquisto viene in genere usata dagli agenti immobiliari in qualità di intermediari e sottoposta al venditore... ma può essere anche "utile" per l'acquirente (*qualora preveda il rinvio al contratto preliminare per ogni forma di versamento a titolo di*

caparra... e venga subordinata alla conformità urbanistica, catastale e all'assenza di ipoteche, vizi e diritti di terzi)... perché, concede il tempo di effettuare eventuali verifiche, e, qualora a seguito delle quali emergessero problemi non risolvibili, la proposta seppur vincolante diverrebbe nulla e le parti liberate dal vincolo.

La proposta può anche essere accompagnata da una somma a "solo titolo di deposito", che potremmo definire "a garanzia della serietà della proposta di acquisto"... ma badiamo bene, non è una caparra... e dovrà - ovviamente - essere immediatamente restituita al versante se l'affare non dovesse giungere a conclusione (*cioè: nel caso in cui il venditore non accetti la proposta*).

Queste due forme di scritture non richiedono la presenza del notaio e vengono normalmente stipulate tramite un intermediario (*agente immobiliare*) o direttamente con il venditore.

Il contratto preliminare è un impegno alla vendita e all'acquisto e vincola entrambe le parti. Al contratto preliminare viene versata una caparra, in genere il 10% del valore d'acquisto. La caparra, in materia di compravendita immobiliare, è regolamentata dal Codice Civile.



Definizione dell'ACQUISTO e possesso del bene

L'atto di acquisto vero e proprio è il rogito notarile, viene stipulato da un notaio scelto dall'acquirente il quale paga tutte le spese. È solo con il contratto definitivo che si entra in possesso del bene acquistato. Questo determina il nuovo proprietario.

Il notaio sbriga tutte le pratiche d'ufficio e tributarie (*imposte varie*) e si assicura che tutto sia in regola, che non gravino ipoteche, vizi o altro che possa pregiudicare la compravendita. Alla presenza del notaio viene effettuato il pagamento a saldo, per questo dovrà presenziare un funzionario della banca qualora il pagamento venga effettuato con mutuo.

Dopo il rogito notarile la casa è tua...

Buon Trasloco...!



contatti: *Irzio Zanella*
cell. 335-6708039
www.sinergiecasa.com
email: info@sinergiecasa.com

Consigli e Preparativi per chi deve vendere un immobile

L'obbiettivo di ogni venditore è quello di ottenere il massimo prezzo per il proprio immobile senza preoccupazioni e complicazioni.

Una giusta valutazione è sicuramente un buon inizio e aiuta il processo di vendita.



VENDESI

La valutazione di un immobile non può assolutamente tenere conto del valore affettivo o di quello che "IO VOGLIO" realizzare...

Una casa o appartamento costruito 10 o più anni fa... non è stato realizzato secondo le attuali normative, sul piano energetico (*con isolamenti termici*) o su quello della rumorosità (*con isolamenti acustici*)... quindi è comprensibile che il valore commerciale, anche a parità di tipologia, non può essere uguale a quello di un immobile di ultima generazione.

Se una casa di nuova costruzione, in una data zona, ha un prezzo X al mq commerciale... una casa di 10 o più anni di età, nella stessa zona, dovrà avere un prezzo al mq di circa il 10 / 15% in meno...

Il valore o prezzo di una casa è determinato da vari fattori e non sono solo quelli del mercato... il mercato può solo essere un indice di riferimento massimo, perciò bisogna tenere conto della tipologia; delle condizioni generali; dell'età; delle dimensioni (*superfici, ecc...*); della costruzione... ora anche della classe energetica; della tipologia dell'impianto di riscaldamento; del tipo di serramenti (*con o senza vetrocamera e lo spessore degli stessi*); dei pavimenti; delle condizioni dei sanitari; dell'esposizione; del piano; della posizione rispetto ai servizi di quartiere; del contesto circostante all'immobile; dei confini e dei vicini, ecc...

Tutto questo determina la commerciabilità e il prezzo...

Complessità della vendita

Bisogna considerare la possibilità che il processo di compravendita risulti complesso, quindi... pianificare la vendita aumenterà le possibilità di ottenere il giusto prezzo, senza particolari sorprese e perdite di tempo.

Il processo di compravendita normalmente inizia alcuni mesi prima che l'immobile sia disponibile per essere venduto e occupato dal nuovo proprietario.

Prima di tutto, dovremmo porci alcune domande:

- se fossi io l'acquirente, cosa mi piacerebbe trovare...? cosa vorrei vedere...? che cosa non mi piacerebbe...?
- e io venditore, cosa voglio comunicare...?

Considerando che è la prima impressione che conta, il messaggio che comunichiamo a prima vista ha un grande peso nella decisione del potenziale acquirente.

Consigli e Preparativi per comunicare un buon messaggio...

Bastano pochi accorgimenti per valorizzare la casa e trasmettere un messaggio positivo:

- se la vostra casa è ancora occupata, verificate che i vari locali non risultino troppo pieni di oggetti non indispensabili che occupano spazio e li rendono ridotti. Liberando il più possibile i locali della vostra casa, sembrerà più grande e spaziosa...
- effettuate una buona pulizia generale e mettete ordine.
- assicurarvi del buono stato dei bagni e dei sanitari.
- riportate porte, finestre e oscuranti (*sia pure vecchi*) a un buon funzionamento.
- rivedete le rifiniture, rivestimenti e piastrelle rotte o scollate, parquet deteriorati o mossi, rubinetti rotti o che perdono, radiatori di riscaldamento arrugginiti o sporchi.
- riparate piccoli danni come intonaci o tinteggiature che si staccano, crepe, macchie di muffa, umidità, ecc...

NEL FRATTEMPO: preparate tutti i documenti che vi serviranno per la vendita:

- disegni e pianta della tipologia di casa o appartamento.
- copia del certificato di proprietà.
- planimetrie catastali e rendita.

E' utile inoltre, far verificare le conformità degli impianti elettrico/riscaldamento D.M. 37/2008... il possesso delle dichiarazioni e segnalare eventuali servitù, vizi, promiscuità e tutto ciò che possa pregiudicare la vendita.