

## G.GOLD IMMOBILIARE - VENDERE – INFORMAZIONI IL MODO PIU' SICURO DI VENDERE CASA, VENDERE UNA PROPRIETA': SAPERE COME STANNO LE COSE E FARLO BENE!

La G.Gold Immobiliare vi informa - Dott.ssa Sara Janecek

Gli atti di compravendita immobiliare sono scritture private che si concludono con la presenza di un Notaio e riguardano appunto la vendita e l'acquisto di un immobile; un processo che si è articolato lungo delicate fasi di ricerca e trattativa.

Considerata la complessità e la delicatezza del tipo di transazione, dove ogni errore, omissione, azione scorretta può costare veramente caro e, considerata la complessa realtà di mercato, è consigliabile rivolgersi a un professionista che si prenda la responsabilità di agire, trattare e far pubblicità, in grado di valutare al meglio l'immobile in oggetto a vendersi e relazionarsi in maniera corretta con tutte le parti nel rispetto della legge. Oggi, inoltre, particolari attenzioni sono dovute alla legge sulla Privacy e quella sull'Antireciclaggio, per cui esporsi come privato può portare a complicità sconvenienti ed è comunque problematico e pesante.

Colui che comunemente viene chiamato Agente Immobiliare è definito dal Codice Civile: Mediatore Immobiliare. Tale figura professionale, purché onesta e professionista è sotto tutti gli aspetti utile: essenziale per svolgere gli affari, le negoziazioni, le trattative e gli scritti correttamente, fondamentale per non rischiare il deprezzamento dell'immobile e garantirsi il massimo rendimento di mercato, efficace per avere al più presto quanti più potenziali acquirenti realmente disposti e affidabili. Nel caso si voglia affidare la vendita dell'immobile al Mediatore attraverso Procura (lo si delega a compiere atti a nome del cliente, firmando quindi in prima persona) la prassi è da ritenersi diversa da quanto riportato di seguito, come nel caso le parti siano delle Società.

Di seguito approfondiamo le principali fasi della compravendita attraverso un linguaggio semplice, soffermandoci su alcuni aspetti contrattuali aggiornati, in modo che il cliente abbia chiaro tutti quelli che sono i diritti che con G.GOLD Immobiliare possono essere goduti finalmente a pieno; in modo da poter vivere con serenità e successo una scelta delicata e importante.

### L'INCARICO DI VENDITA:

E' l'accordo (chiamato a volte anche Mandato) che l'aspirante Venditore sottoscrive con il Mediatore Immobiliare, su apposito modulo, successivamente a una valutazione/stima soddisfacente e attenta dell'immobile in oggetto. E' un insieme di regole e patti che escludono malintesi e problemi e deve essere firmato da entrambe le parti di persona. Il Mediatore si impegnerà per un determinato tempo (generalmente dai 3-6 mesi, da definirsi) per la conclusione positiva dell'affare. Tale accordo, se in esclusiva, porta a una lunga serie di vantaggi. La Modulistica utilizzata dalla G.Gold Immobiliare è depositata in Camera di Commercio ed è di categoria (Porta il nome e il logo dall'Associazione nazionale dei Mediatori in Affari) quindi, risponde ai canoni richiesti della legge! Note sull'immobile: La regolarità degli impianti come la regolarità e il rispetto della planimetria originaria (assenza di abusi edilizi) del proprio immobile sono molto rilevanti (se non fondamentali) ai fini di vendite prive di problematiche! Altresì importante è l'assenza di vincoli alla vendita (ipoteche, ecc.) che verranno comunque verificate.

Si richiede al cliente di:

Essere Certo senza ombra di dubbio di voler vendere l'immobile! Avere chiara la durata del mandato: nella nostra modulistica è chiaramente indicata la possibilità di escludere rinnovi automatici in modo da evitare inconvenienti o disdette scritte entro e non oltre certi periodi. Si indicheranno per cui con chiarezza: termini e scadenze.

Avere chiaro che il mandato in esclusiva, non dà la possibilità al venditore di concludere l'affare con l'aiuto di altre agenzie, mediatori o privatamente, pena il pagamento di sanzioni stabilite dalla legge. Quando l'esclusiva non c'è, generalmente basta la comunicazione di aver già venduto per raccomandata a/r (meglio) o attraverso altri canali. L'esclusività garantisce trattamenti personalizzati, vantaggi e in alcuni casi anche agevolazioni, comunque evita a tutti gli effetti l'allungamento dei tempi di vendita e il probabile deprezzamento del bene. A sua volta rappresenta l'instaurarsi di un rapporto di fiducia e di reciproco interesse, è inoltre il modo secondo legge per dare obblighi anche al Mediatore, pena sanzioni a suo carico.

Indicare l'esclusività è una garanzia di successo e non prevede in alcun caso maggiori spese, bensì probabilmente minori; la G.Gold Immobiliare desidera lavorare con la sua clientela in questo senso.

Occhio alle possibili penali per comportamenti scorretti: solitamente sono previste nei casi in cui l'incarico è revocato prima della scadenza, quando il venditore si rifiuta di far visitare l'immobile o intralcia in cattiva fede il lavoro del mediatore o nel caso di esclusiva appunto, quando lo vende privatamente o con l'aiuto di altre agenzie nel periodo di validità dell'accordo. Considerata la condotta trasparente della G.Gold Immobiliare potete usufruire di un vostro diritto (che non viene mai menzionato): per non cadere in malintesi e avere inconvenienti, se ritenete di avere un potenziale compratore amico o parente, richiedete una

scrittura privata al mediatore per escludere dal mandato questo/i nominativi, in modo che voi possiate interagire con tali privatamente e senza oneri al mediatore. Tale scrittura privata è fattibile solo se effettuata il giorno dell'inizio del Mandato (giorno della firma del mandato) e riporti dati concreti. Nel caso, successivamente all'atto del Mandato e in assenza di scritti ulteriori, il proprietario si trovasse a proporre un suo amico o parente, nel rispetto della legge e per salvarsi da sanzioni, dovrà presentarlo al mediatore e richiedere magari uno sconto sulla provvigione. Abbia ben chiaro che una volta accordato sul Mandato il prezzo reale di vendita dell'immobile e dunque ricevuto per tale medesimo importo una proposta d'acquisto, l'affare è da ritenersi praticamente concluso per il mediatore, sia che stia lavorando sotto Mandato che no, per cui è bene che il proprietario abbia ben presente che se ha stabilito/accettato un importo di vendita e tale viene rispettato dal potenziale acquirente, può sì decidere di scartare l'offerta perché ha cambiato idea per un qualsiasi motivo lecito o meno ma scatta il diritto alla provvigione per il mediatore; se invece l'offerta di un potenziale acquirente viene scartata a favore di altre presentate ovviamente dallo stesso mediatore non sussiste il problema. Poiché l'accordo fra le parti è supremo, quanto più il rapporto col Mediatore sarà di esclusività e fiducia quanta più flessibilità e rispetto ci sarà per eventuali casi eccezionali. Se il Mandato scade ma si conclude la vendita diciamo privatamente, comunque successivamente, con un soggetto presentato dal Mediatore, tale ha diritto per legge alla Provvigione sull'accordo, per cui qualsiasi transizione avvenga dopo lo scadere del mandato con un acquirente noto al mediatore per aver visitato l'immobile in oggetto rientra nella mediazione immobiliare ed è dunque fondamentale per il proprio interesse utilizzare i servizi del mediatore invece di estrometterlo. Tale processo di diritto vale anche senza Mandato, purché sia dimostrabile che il mediatore ha presentato al cliente l'acquirente. L'estromissione, come in ogni caso, non elimina la provvigione; per cui richiedete l'intervento del mediatore che comunque pagate per i servizi fruibili. Considerare anche che: il mediatore può parlarvi, anche solo in certi casi, di eventuale rimborso spese. Tale sarebbe da ritenersi uno scritto privato all'atto del Mandato, ad ogni modo in totale trasparenza, convenuto fra le parti per motivi speciali (quali ad esempio servizi extra: occuparsi degli allacciamenti, visure particolari, consulenze esterne ecc.). La G.Gold in totale trasparenza, vi avverte che avete la possibilità di indicare una clausola che elimina eventuali rimborsi spesa al Mediatore, poiché tale è dovuta per legge se non espressamente esclusa, infatti anche se il Mediatore non fosse riuscito, nonostante impegno, nel suo compito, ha diritto a un risarcimento spese per specifici casi. Note: Le Perizie Giurate ai fini giudiziali, bancari ecc. sono da ritenersi a pagamento secondo un tariffario separatamente da ogni mandato. Note: La G.GOLD, offre in via eccezionale, per i mandati in esclusiva, consulenze base di vario tipo (giuridiche, amministrative, condominiali e altre) comprese già nell'importo di provvigione, o comunque gratuite su appuntamento per tutti i proprietari. Anche consulenze che in alcuni casi sarebbero costate poiché esterne. Notizie: la persona che si è avvalsa della professionalità di un mediatore immobiliare per la prima casa (o casa ad uso abitativo) può tranquillamente scaricare dai suoi redditi la fattura rilasciata all'atto del pagamento della provvigione. Si scarica al 19% con un limite massimo di ammortizzamento di 1.000 Euro/anno. A partire dal 1/1/2007 Il Mediatore Immobiliare non ha tariffario per legge, per cui se non c'è accordo col cliente sull'importo della provvigione, si va in giudizio, basicamente, per far applicare la più appropriata, che è la percentuale indicata dallo studio di settore/Usi e Costumi presso la Camere di Commercio locale. Con la G.Gold la trattativa è semplice perché la percentuale pretesa non è superiore a quella indicata dalla Camera di Commercio. Si tenga presente che il mediatore ha diritto alla provvigione quando un accordo si conclude fra le parti che lui ha messo in relazione con o senza incarico di vendita scritto. La % di provvigione, è richiesta sia al venditore che al compratore e all'atto del Compromesso le parti vedranno la % pretesa all'altra parte; può succedere che sull'acquirente il Mediatore sia stato costretto a scontare la provvigione, tale è da ritenersi un atto a difesa dell'eventuale deprezzamento del bene in vendita e alla volontà di venderlo secondo i tempi sperati. La pressione fiscale degli Studi di settore sui liberi professionisti rende problematico lo sconto sulla provvigione, poiché sotto un certo tetto si presume l'avvenuta evasione. Da questo dato la difficoltà a fare forti sconti e l'evidente inganno delle Società che li promettono, magari omettendo/non citando il diritto a certe clausole o permettendo il deprezzando del bene, dando dunque la sensazione ingannevole di risparmio. Sensazione ingannevole di guadagno viene anche data dalle Agenzie che fanno valutazioni "gonfiate" per aggiudicarsi il compito di venderle. Generalmente si finisce col deprezzare l'immobile nelle ultime fasi della trattativa per non sacrificare parte della provvigione o semplicemente per ridimensionarsi al mercato; da qui nasce anche la proposta del "trattabile",... La G.Gold Immobiliare agisce secondo correttezza di mercato e in oltre tutela il valore del bene secondo le indicazioni Notarili più attente sulla disciplina, non si sarà costretti a cambiare valori all'ultimo minuto, non verrà fatta una valutazione anormale per garantirsi l'incarico per poi ridimensionarla in un secondo momento.

#### LA PROPOSTA D'ACQUISTO:

E' l'atto emesso dai potenziali acquirenti su modulo standardizzato, contenente precise promesse fatte al

venditore sia riguardo alle condizioni di acquisto che al prezzo. I dati che devono essere presenti sull'atto sono, oltre a quelli identificativi del venditore, dell'agente e del compratore e dell'immobile (indirizzo e descrizione della casa), il prezzo, le modalità e i termini di pagamento, la data e il luogo dell'atto successivo (compromesso o rogito), la scadenza entro la quale il venditore deve dare accettazione e le eventuali penali previste in caso di inadempienza. A tale seguirà l'eventuale accettazione scritta del venditore. Le documentazioni si inoltrano via Raccomandata oppure si firmano incontrandosi.

Tre importanti osservazioni:

- 1) se il venditore non accetta nei modi e nei tempi prefissati, il compratore può ritenersi libero dagli impegni firmati, perché la promessa perde di efficacia. In tal caso, se l'acquirente avesse versato somme di denaro (acconto), di cui custode per legge è il Mediatore, queste non vengono versate al venditore, dunque restituite.
- 2) se il venditore accetta la proposta e compie la prassi di accettazione, l'acquirente è obbligato ad acquistare alle condizioni concordate e la promessa diventa un contratto valido per ambedue le parti (art.1326 c.c.). In tal caso, quindi, il rifiuto dell'acquirente di concludere l'accordo comporterà il pagamento di una penale coincidente, se prevista, con la caparra (e idealmente non superiore al 30% circa del prezzo totale).
- 3) non di rado la proposta irrevocabile di acquisto viene redatta in modo da poterla ritenere "irrevocabile" – e una volta accettata dal venditore, sostitutiva del contratto di compromesso preliminare che invece dovrebbe seguirla. Ciò, combinato al fatto che è stato versato un acconto, ha effetti determinanti sulle conseguenze della rescissione di una delle parti. In tal caso, infatti, la parte inadempiente non rischia semplicemente la perdita della caparra, ma in alternativa, può essere costretta ad adempiere. Da qui l'esigenza di ritenere il Mediatore Immobiliare essenziale per non fare errori di gestione al ricevere le prime proposte di acquisto, eventuali acconti addirittura prima del compromesso preliminare;..sono molti i proprietari che conducendo le trattative privatamente hanno erroneamente estromesso o non dato il giusto peso a certi scritti o dichiarazioni e dunque si sono ritrovati ignari di tutto con una denuncia sulle spalle da parte di un potenziale acquirente e una vendita bloccata. La G.GOLD valuterà attentamente con il proprietario se accettare acconti all'atto di ricevere una proposta d'acquisto e quali sono da ritenersi acconti interessanti, dunque si valuterà il più rapidamente possibile se tale proposta è soddisfacente, si stabilirà con il Mediatore che non ci siano altre offerte migliori e certi di questo si passerà in altrettanti tempi brevi al compromesso preliminare aggiudicandosi una caparra confirmatoria il più ingente possibile. La G.GOLD garantisce quante più informazioni utili sul potenziale acquirente.

#### IL CONTRATTO PRELIMINARE DI VENDITA/ACQUISTO:

È l'atto che precede il rogito Notarile definitivo, ma è anche un passaggio che può essere saltato per risparmio di tempo. In questa fase tutti i dettagli devono essere chiari perché oramai si è nel pieno degli obblighi e dei doveri. Il rogito è in fondo una ripetizione del compromesso preliminare davanti a un Notaio. Si ricorda che la volontà delle parti se in totale accordo è sempre suprema per cui in totale accordo si può anche provvedere a delle modifiche.

Il compromesso contiene solitamente i seguenti dati:

- \* dati identificativi delle parti e dell'immobile (risultanze catastali, vani, pertinenze);
- \* prezzo catastale dell'immobile e prezzo reale dell'immobile, da indicarsi mai deprezzato.
- \* regolarità dell'immobile rispetto alle norme edilizie ed esistenza di eventuali vincoli (ipoteche, mutui, etc.);
- \* il titolo del possesso con la data in cui esso inizia e le eventuali limitazioni;
- \* versamento della caparra (solitamente il 20-25% del prezzo totale) e le conseguenti penali. Quante più informazioni si prenderanno all'atto di scegliere la modalità di caparra confirmatoria quanto più ci si tutelerà da eventuali penalità in caso di problemi. Ad esempio se il potenziale Venditore si tira indietro dopo il compromesso preliminare deve al potenziale acquirente il doppio della caparra che ha ricevuto. Chiedere sempre consiglio esponendo il proprio caso.
- \* clausole di svariato genere. Chiedere sempre consiglio esponendo il proprio caso. Si possono fare anche dei contratti che si attuano solo a determinate condizioni...
- \* data e firma dei contraenti.

#### Note importanti:

Chiedere e conservare accuratamente le ricevute ed evitare sempre di rilasciare assegni in bianco o senza data. Tenere e pretendere sempre copia di tutto. No contanti.

All'atto del compromesso preliminare la provvigione al Mediatore si presume già riscossa, ma come limite di percepimento può anche essere stabilito il giorno stesso del compromesso preliminare. Sui ritardi vengono applicati gli interessi stabiliti per legge.

#### L'ATTO DI COMPRAVENDITA – IL ROGITO:

Nel rogito vengono, in sostanza, ripetuti gli accordi già trascritti nel compromesso, con le eventuali variazioni od aggiunte che si siano rese necessarie nel frattempo solo per mutuo accordo.

Viene redatto da un notaio come atto pubblico. In tal caso il notaio dà all'atto efficacia pubblica, garantendo non solo l'identità delle parti ma la legalità dell'atto stesso e la veridicità di quanto in esso viene dichiarato. A tal fine al Notaio spettano tutti i controlli formali riguardo l'eventuale esistenza di ipoteche o altri vincoli (pignoramenti, sequestri, ecc.), nonché riguardo il rispetto delle norme edilizie e la conformità del rogito con gli atti precedenti (compromesso), che quindi è bene aver redatto in sua presenza o con la tutela del mediatore competente.

All'atto del rogito, normalmente, viene pagato il saldo del prezzo concordato, quindi l'acquirente dovrà essere pronto a ciò. Sopra i 12.500 Euro qualsiasi pagamento non va effettuato in contanti.

E' questo, di solito, il momento in cui vengono anche pagate le tasse (di registro, Iva, ecc.) di cui poi si occuperà il Notaio con la pubblicazione del tutto all'Agenzia delle Entrate. Il Notaio ha un tariffario quasi impossibile da conoscere a priori.

#### Note importanti

-Valutare sempre se il Notaio di cui ci si avvale è iscritto all'ordine (<http://www.notariato.it/cnn/home.aspx>, se presentato dal Mediatore sarà già stato verificato - Le

parti, a livello cautelativo, possono poi controllare passato un po' di tempo dal rogito notarile che tutto sia stato fatto regolarmente, chiedendo una visura in conservatoria.

- il venditore, nel rispetto della legge deve comunicare alla Questura il nome del nuovo proprietario del suo immobile. Ci può anche pensare il Notaio o il Mediatore. La G.GOLD Immobiliare, vi ringrazia per l'attenzione e rimane a vostra disposizione per ulteriori chiarimenti e dettagli sulle nuove normative. Quanto sopra infatti riguarda tutto quello che si deve sapere prima di iniziare la vendita di un immobile e si ritiene riassunto delle parti salienti, sempre secondo legge. Il mio investimento è la vostra soddisfazione, il mio tempo la vostra sicurezza e si opera prima di tutto con onestà e trasparenza. Pronti a darvi soluzioni,

Sara Janecek