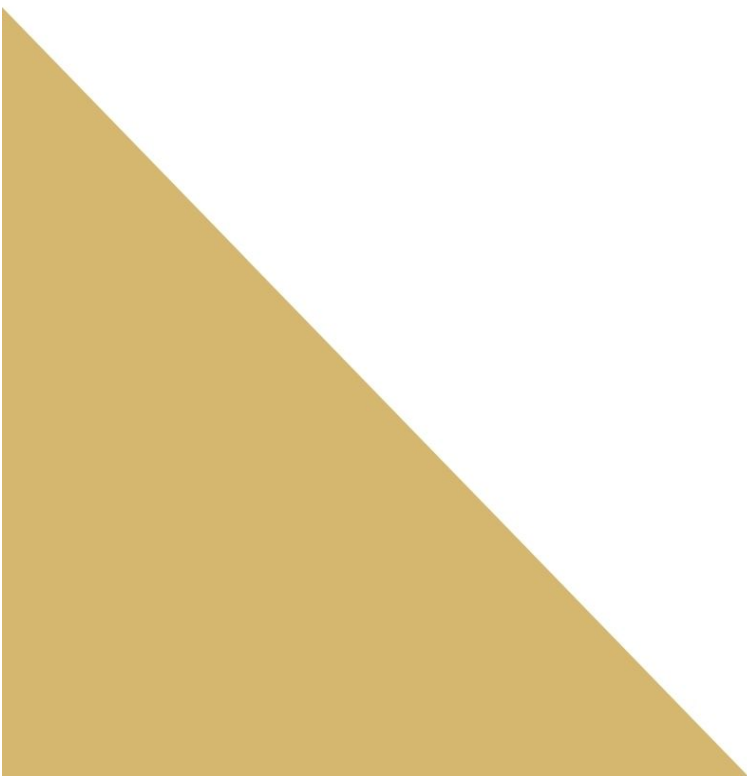


Guida per chi VENDE



GUIDA PER CHI VENDE!

Hai deciso di Vendere proprietà di pregio e vorresti proporla sul mercato estero?

Bene, ecco di seguito una serie di consigli e di informazioni che ti aiuteranno a intraprendere questo percorso.

A CHI RIVOLGERMI?

Per la gestione di immobili di pregio sul mercato estero è consigliabile individuare un'agenzia di nicchia che operi in modo primario sul mercato internazionale.

La gestione di proprietà importanti sull'estero, necessita di un'organizzazione diversa da quella delle normali agenzie che operano in ambito locale o nazionale, la qualità del servizio, a partire dalla costruzione dell'immagine dell'immobile, i canali di vendita, il personale capace di gestire rapporti in lingua estera con la clientela internazionale, sono alcuni degli aspetti da tenere presenti

DEVO FIRMARE QUALCOSA?

Certo. Pretendi dall'agenzia un Incarico scritto nel quale siano definite chiaramente tutte le condizioni di vendita (prezzo, modalità e termini per il pagamento della caparra e del saldo, descrizione della proprietà), e gli spazi operativi dell'agenzia (servizi, condizioni, provvigioni...).

ESCLUSIVA O NON ESCLUSIVA?

Gli incarichi di mediazione possono essere affidati in modalità esclusiva o non esclusiva a seconda se desideri avere rapporti diretti con una o più agenzie contemporaneamente.

Se non sei sicuro che l'agenzia che hai scelto sia in grado di gestire in modo completo la promozione dell'immobile puoi valutare la possibilità di

affidare l'incarico anche ad altre agenzie (possibilmente non più di una o due per evitare confusione e concorrenza sull'immobile stesso).

PERCHÈ SCEGLIERE GALASSO REAL ESTATE

Galasso Real Estate basa la propria forza nella collaborazione con agenzie italiane e soprattutto internazionali di alto livello per cui hai il vantaggio di avere un unico referente ed allo stesso tempo molteplici agenzie che lavorano sull'immobile coordinate Galasso Real Estate senza oneri da parte tua.

POSSO CONSIGLIARE A GALASSO REAL ESTATE UN'AGENZIA CON CUI COLLABORARE?

Certo. Se conosci un'agenzia valida pur se non organizzata completamente per gestire in modo completo ed autonomo il tuo immobile, puoi segnalarla a Galasso Real Estate per la collaborazione. Noi ci occuperemo di fornire ad essa tutto il materiale necessario per lavorare sul tuo immobile e di definire gli accordi di condivisione provvigionale senza ulteriori costi per te.

CHE DURATA HA UN INCARICO?

Normalmente la durata dell'incarico è di un anno rinnovabile.

DI QUALI DOCUMENTI AVRÒ BISOGNO?

Una breve descrizione e qualche fotografia sono sufficienti per sottoporre la tua proprietà all'agenzia, ma se hai deciso di mettere in vendita la tua proprietà, è bene che fin da subito ti attivi per raccogliere tutta la documentazione necessaria:

- i titoli di proprietà (atti di acquisto, permuta, ecc.);
- le planimetrie catastali aggiornate: con l'occasione verifica che rispondano allo stato di fatto dell'immobile e che le destinazioni d'uso indicate nei vani siano quelle reali. Nel caso in cui le planimetrie o le destinazioni d'uso siano diverse dalla realtà, contatta il tuo tecnico di fiducia (geometra o architetto), per informarti sulla

possibilità di regolarizzare la situazione facendoti indicare i costi e la tempistica;

- le visure catastali;
- l'attestato di certificazione energetica (ACE o APE), il cui indice deve per legge essere indicato in ogni pubblicazione
- una copia delle ultime planimetrie di progetto o ristrutturazione depositate in Comune.

Se ritieni che sulla tua proprietà vi siano ulteriori possibilità edificatorie, chiedi al tuo tecnico di prepararti una breve relazione con indicata la volumetria ancora disponibile e le condizioni relative

PERCHÉ DEVO RACCOGLIERE I DOCUMENTI SE NON C'È ANCORA UN ACQUIRENTE?

È fondamentale che la tua proprietà sia verificata dal punto di vista urbanistico, catastale e ipotecario, prima di essere messa sul mercato, così da poter fornire informazioni corrette nelle pubblicazioni ed arrivare al momento della vendita senza problemi in sospeso.

Una destinazione d'uso diversa da quella indicata a un potenziale cliente o un abuso edilizio che avrebbero potuto essere regolarizzati senza grandi difficoltà, potrebbero invece bloccare una trattativa se non affrontati in anticipo.

Galasso Real Estate potrà assisterti nel reperimento della documentazione e nell'individuazione di ciò che manca.

IL PREZZO DELLA MIA PROPRIETÀ

Al di là dell'idea che già ti sei fatto in merito al prezzo, è importante che l'agenzia a cui ti affiderai ti aiuti a capire qual è il reale valore commerciale della tua proprietà.

L'individuazione del giusto valore è un elemento essenziale che ti permetterà di ottenere il massimo senza perdere tempo e opportunità di vendita.

LA PUBBLICAZIONE DELLA PROPRIETÀ

Una volta firmato l'incarico di vendita, l'agenzia si occuperà della preparazione di tutto il materiale necessario alla pubblicizzazione del tuo immobile.

La proprietà verrà promossa e pubblicizzata a livello internazionale: se hai esigenze particolari potrai chiedere alla tua agenzia una pubblicazione differenziata o di studiare iniziative specifiche studiate ad hoc per la tua proprietà.

LE VISITE DEI POTENZIALI ACQUIRENTI

Dopo avere messo on-line la proprietà, arriverà il momento in cui un potenziale acquirente sarà interessato a visionarla.

Assicurati che l'agenzia ti assista attraverso la presenza di personale capace di gestire i clienti acquirenti esteri durante le visite.

Solitamente, soprattutto con i clienti internazionali, le visite vengono fissate con diversi giorni di anticipo, questo ti darà il tempo di preparare la casa, presentandola al meglio.

LA PROPOSTA DI ACQUISTO/PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

Se a uno dei potenziali acquirenti la tua proprietà dovesse piacere, ufficializzerà il suo interesse attraverso una proposta di acquisto predisposta dall'agenzia, che una volta da te firmata per accettazione, obbliga le parti (venditore e acquirente) a concludere l'affare, stabilendo tempi, modalità, e penali a garanzia di entrambi in caso di recesso.

In tale contratto, verranno indicati, oltre a tutti i dati relativi alle parti, la data entro la quale l'acquirente e il venditore stipuleranno l'atto definitivo di compravendita, il prezzo offerto e le modalità di pagamento.

LA CAPARRA CONFIRMATORIA

Per rafforzare l'obbligo e la garanzia tra le parti, l'acquirente verserà direttamente sul tuo conto corrente una somma pari a circa il 20% del prezzo di acquisto proposto, a titolo di caparra confirmatoria.

Se l'acquirente non adempierà agli obblighi previsti nel preliminare di vendita e recederà dal contratto, potrai trattenere tale somma. Se invece dovessi essere tu a recedere dal contratto, la parte acquirente avrà diritto al

doppio della somma che ha versato.

La caparra confirmatoria ti verrà versata solamente dopo che avrai firmato per accettazione la proposta di acquisto che, solitamente, ha una validità di 10/15 giorni trascorsi i quali, se non l'avrai firmata, decade non producendo alcun obbligo tra le parti.

Galasso Real Estate redige una Proposta di acquisto che, al momento della sua accettazione, diviene automaticamente Preliminare di vendita. In questo modo, una volta incassata la somma a titolo di caparra confirmatoria, il passo successivo sarà direttamente l'atto notarile.

LA REGISTRAZIONE DELLA PROPOSTA DI ACQUISTO/PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

L'agenzia immobiliare si occuperà della registrazione obbligatoria presso l'Agenzia delle Entrate, da effettuare entro 20 giorni dalla firma per accettazione.

I COSTI DELLA PROPOSTA DI ACQUISTO/PRELIMINARE DI COMPRAVENDITA

I costi che dovrai sostenere subito dopo avere accettato la proposta di acquisto/preliminare di vendita sono:

- l'imposta di registro nella misura fissa di 200,00 € a metà con la parte acquirente (100,00 € ciascuno);
- le marche da bollo, sempre a metà con la parte acquirente: una marca da 16 Euro ogni 4 facciate (25 righe a facciata) per ciascuna copia registrata del contratto. Bisognerà poi applicare su ogni allegato grafico (come le planimetrie per esempio) una marca da bollo di € 1,00;
- la provvigione dell'agenzia immobiliare.

L'ATTO DEFINITIVO DI COMPRAVENDITA

Il trasferimento effettivo della proprietà avviene al momento dell'atto definitivo di vendita.

Questo deve essere stipulato obbligatoriamente da un notaio, che è un

pubblico ufficiale e quindi imparziale, normalmente scelto dalla parte acquirente.

Dopo avere effettuato un controllo generale della proprietà, il notaio redigerà il contratto definitivo, in cui oltre ai nomi, date e luoghi di nascita, codici fiscali delle parti, saranno obbligatoriamente indicati i seguenti elementi:

- la descrizione particolareggiata dell'immobile e delle sue eventuali pertinenze, l'indirizzo e il numero civico, gli estremi catastali;
- il prezzo concordato di vendita e la modalità di pagamento;
- tutte le concessioni edilizie e le eventuali varianti, sanatorie, ecc., relative all'immobile e alle sue pertinenze;
- la sua conformità in materia urbanistica;
- la conformità degli impianti;
- la certificazione di agibilità;
- la dichiarazione che l'immobile è libero da persone, ipoteche, servitù, diritti di terzi, ecc. oppure la specifica delle eventuali servitù, ecc, gravanti sullo stesso;

Dovrà inoltre essere allegato l'APE (attestato di prestazione energetica) per tutti gli immobili ad uso abitativo.

LA TRASCRIZIONE DELL'ATTO DI COMPRAVENDITA

L'atto di acquisto sarà obbligatoriamente trascritto dal notaio stesso, entro 20 giorni dalla firma, presso la Conservatoria dei Registri Immobiliari di competenza.

I costi della trascrizione dell'atto saranno esclusivamente a carico dell'acquirente.

Dopo l'avvenuta trascrizione, potrai ricevere dal Notaio una copia autenticata dell'Atto di Compravendita.

I COSTI DELL'ATTO DEFINITIVO DI COMPRAVENDITA

Tutti i costi dell'atto definitivo di compravendita saranno esclusivamente a carico dell'acquirente.

NESSUNA TASSA PER IL VENDITORE... E LA PLUSVALENZA?

Nella maggior parte dei casi il venditore non paga alcuna tassa, anche se ottiene un guadagno grazie all'eventuale aumento di valore avvenuto tra l'acquisto e la vendita, chiamato plusvalenza.

Infatti non tutte le plusvalenze sono sottoposte a tassazione:

- non si pagano imposte se la plusvalenza deriva dalla cessione di immobili acquistati o costruiti dal proprietario venditore da più di cinque anni;
- sono esenti dal prelievo gli immobili pervenuti per successione; quelli ricevuti in donazione quando rispetto alla persona che ha donato l'immobile, siano trascorsi cinque anni dall'acquisto o costruzione dello stesso;
- sono esenti le unità immobiliari che per la maggior parte del periodo trascorso tra l'acquisto (o la costruzione) e la vendita siano state utilizzate come abitazione principale del venditore o dei suoi familiari (che vi hanno preso residenza).

Tutto questo vale anche per la vendita di terreni agricoli.

Una diversa tassazione si applica invece alla plusvalenza generata dalla vendita di fabbricati in corso di costruzione, terreni edificabili, terreni oggetto di lottizzazione o fabbricati ivi costruiti.

La logica alla base di queste disposizioni è che l'amministrazione tassa le operazioni potenzialmente "speculative", nell'ambito delle quali si acquista una proprietà per poi rivenderla dopo poco tempo ad un prezzo maggiore speculando sulla differenza.

Vengono invece fatte salve le compravendite effettuate su immobili posseduti da molti anni oppure utilizzati come abitazione principale dal proprietario o dai suoi congiunti.

Per una lettura più approfondita in merito si rimanda al TUIR (Testo Unico delle Imposte sui Redditi).

COME È TASSATA LA PLUSVALENZA?

L'eventuale plusvalenza deve essere inserita nella dichiarazione dei redditi del venditore, e viene tassata in base alle aliquote progressive applicabili al suo reddito complessivo oppure (ma solo in caso di vendita di immobili acquistati o costruiti da meno di cinque anni o di terreni agricoli e con le caratteristiche sopra specificate) con una più vantaggiosa imposta sostitutiva delle ordinarie imposte sui redditi.

L'imposta sostitutiva si applica oggi con l'aliquota del 20% e rimane quindi più conveniente della tassazione ordinaria, perché le aliquote delle imposte sui redditi sono più elevate, anche per lo scaglione più basso (23%).

L'imposta è incassata dal notaio al momento dell'atto e immediatamente versata al fisco per via telematica.

COSA FARE DOPO L'ACQUISTO

Subito dopo l'acquisto dell'immobile, l'acquirente dovrà provvedere a effettuare (solitamente entro la settimana successiva all'atto definitivo) la voltura delle utenze (elettricità, acqua, gas, linea telefonica e internet).

A tale scopo è utile che il venditore gli fornisca copia delle ultime fatture ricevute.

MARCO GALASSO

CONSULENTE IMMOBILIARE
LUXURY AGENT



M.+ 39 348.5913156
32774.galasso@fiaip.it
• info@galassorealestate.it
www.galassorealestate.it