

Fisco, pagamenti, controlli: l'acquisto della casa senza errori

Le novità e i giusti input per districarsi tra burocrazia e mercato

Saverio Fossati

Fermi a circa 400mila gli acquisti nel 2013. Lo dicono le elaborazioni di Nomisma e dell'Istat, che prevedono un calo di "solo" l'8,3 per cento rispetto al 2012 (quando era andata assai peggio, con un meno 30 per cento sull'anno precedente).

Insomma, rispetto all'andamento delle compravendite i prezzi potrebbero andare anche peggio (si veda l'articolo alla pagina seguente) ma esiste, evidentemente, una percentuale di compravendite fisiologicamente necessaria: si compra per abitare,

perché l'idea dell'investimento negli ultimi anni si è rivelata perdente.

Le regole su come comprare senza sbagliare i capitoli della legge e delle tasse, quindi, restano un cardine della vita delle famiglie italiane, chiamate a fare il grande passo con norme in continua evoluzione. Con questa guida tutte le novità entrate in vigore a cavallo del 2013-2014 vengono illustrate e completano il quadro delle modalità di acquisto.

La complessa operazione dell'acquisto di una casa si divide, grosso modo, in due fasi: la scelta e l'acquisto. Vediamo, molto brevemente, quali possono essere i punti su cui concentrare l'attenzione.

La scelta

La prima cosa da fare è un esame serio delle proprie disponibilità economiche, tenen-

do presente che raramente le banche concedono un mutuo la cui rata sia superiore a un terzo del proprio reddito disponibile (cioè netto). Al prezzo, inoltre, si aggiungono le parcelle di agente (se c'è) e il notaio e alle rate del mutuo le periodiche spese di manutenzione.

Poi si passa a valutare i tre elementi base: ubicazione, comfort, superficie. Bisognerebbe metterli in fila, per vedere su che cosa è più opportuno accettare compromessi con la realtà del mercato. Meglio avere più spazio o minore distanza dal posto di lavoro? E vanno considerate anche le prospettive di vita futura: sposarsi, avere figli, cambiare città, tutti eventi che possono far considerare provvisoria la casa che si va a comprare e quindi certe valutazioni possono prevalere su altre.

L'acquisto

Se la casa è stata affidata a un'agenzia immobiliare, teniamo presente che deve fare anche il nostro interesse, tanto quanto quello del venditore, perché viene pagato da entrambi e il suo ruolo è quello di mediatore fra le parti. Vanno quindi seguite alcune precauzioni nel rapporto con l'agente: 1) gli assegni per caparre e acconti non andrebbero mai intestati all'agente ma al venditore; 2) la modulistica proposta dall'agente deve essere conforme a quella approvata dalla Camera di commercio.

Inoltre, franchising significa che all'agen-

zia è stato concesso il marchio di una società, ma la proprietà dell'agenzia è distinta da quella del marchio: un'agenzia Tecnocasa non è di Tecnocasa quindi tutte le eventuali rimostranze non andranno mai rivolte a Tecnocasa ma all'affiliato.

I controlli principali sull'immobile sono di due tipi: sul posto e documentali. I primi, se non si conosce più che bene il quartiere dove è ubicata l'abitazione, consistono anzitutto in visite all'appartamento in ore differenti da quelle in cui vi ha portato l'agente, possibilmente la sera per verificare lo stato dell'inquinamento acustico.

Di giorno, invece, ci si può sincerare sulla prossimità di servizi e mezzi pubblici e facilità di parcheggio. Poi va verificata la misura effettiva dell'appartamento e la constatazione della sua regolarità urbanistica e edilizia: meglio far eseguire queste verifiche da un tecnico di vostra fiducia.

Quanto ai controlli documentali, va verificata sicuramente la presenza di servitù o ipoteche (incaricando eventualmente ma esplicitamente il notaio) e lo stato dei pagamenti condominiali (l'amministratore può chiedere al neo acquirente gli arretrati fino a due anni indietro).

Da ultimo, mai come in questi anni chi compra è avvantaggiato dall'offerta sterminata: trattare è quindi un vero imperativo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ESAME

Individuato l'immobile opportuno procedere ad alcune verifiche documentali come la regolarità urbanistica e i pagamenti condominiali

I PRIMI PASSI

Dalla proposta irrevocabile alla caparra confirmatoria

Quando la compravendita è organizzata da un'agenzia immobiliare, il primo modulo con il quale ci si imbatte è la cosiddetta "proposta" (di vendita o di acquisto): la proposta è un documento nel quale un soggetto esprime la propria volontà di vendere (o di acquistare) un dato bene a certe condizioni (economiche, temporali, eccetera). Qualora la proposta venga accettata (e cioè se il compratore accetta la proposta del venditore oppure se il venditore accetta la proposta dell' acquirente) il contratto si conclude definitivamente e non c'è più spazio per esprimere pretese ulteriori rispetto a quanto sta scritto nel documento accettato (salvo ovviamente che le parti concordemente pattuiscono clausole ulteriori). Per questo si tratta di un documento assai delicato.

Va inoltre sottolineato che la proposta può essere revocata dal soggetto che l'ha firmata fino a che essa non sia stata accettata dalla controparte: tuttavia, chi firma una proposta può disporre anche la irrevocabilità (per un dato periodo di tempo), di modo che la facoltà di revoca è inibita.

Se quindi la proposta è di norma revocabile, va notato che l'irrevocabilità delle proposte diventa spesso una "regola" in quanto le agenzie, per evitare spiacevoli "pentimenti" dei loro clienti sulla complessa strada delle compravendite immobiliari, sollecitano appunto la firma di proposte munite della clausola della loro irrevocabilità per un certo periodo di tempo.

Nella fase anteriore al rogito non solo occorre prestare attenzione all'entità delle somme che si sborsano (che va limitata il più possibile) ma anche alla qualificazione delle somme stesse: da come queste somme sono infatti denominate deriva infatti un differente trattamento in caso di problemi con il contratto.

Normalmente, il primo pagamento che si effettua viene denominato "caparra confirmatoria": con questa qualificazione si ottiene il risultato che, se chi riceve la caparra si rende inadempiente rispetto agli obblighi assunti nel contratto

preliminare, deve restituire alla controparte (che intenda sciogliersi dal contratto) il doppio della caparra ricevuta; se invece si renda inadempiente chi ha dato la caparra, la controparte può recedere dal contratto e trattenersi quanto ricevuto. Questi effetti (il potere di sciogliere il contratto, di trattenere la caparra ricevuta, di pretendere il doppio di quella data) non si hanno se invece il pagamento effettuato è stato qualificato come "acconto".

Quando invece si parla di "penale" si allude alla somma che viene pattuita per liquidare un eventuale futuro danno. Per esempio, se viene pattuita la consegna dell'appartamento per una certa data può essere pure pattuito che, in caso di ritardo, sarà dovuta una penale di un certo importo per ogni giorno di ritardo in detta consegna.

Angelo Busani

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VERSO L'ACQUISTO

Nel compromesso tutti gli accordi tra acquirente e venditore

Il contratto preliminare (nel gergo commerciale detto "compromesso") è il contratto con il quale l'attuale proprietario di un immobile e il futuro acquirente convengono di stipulare, entro una certa data e a determinate condizioni, un contratto definitivo (in gergo detto "rogito") avente a oggetto il trasferimento della proprietà di quell'immobile.

In sostanza, contratto preliminare è quello con cui i contraenti si vincolano alla stipula di un determinato futuro contratto.

Nella contrattazione immobiliare si ricorre al contratto preliminare (sconosciuto in altri settori merceologici, ove si passa subito alla stipula del contratto definitivo) perché la particolarità del bene che si compravende impone nella maggior parte dei casi di fissare in anticipo i termini dell'affare rispetto alla stipula dell'atto notarile, in quanto entrambi i contraenti hanno bisogno di tempo per organizzarsi materialmente: per esempio, spesso il venditore deve traslocare mentre il compratore ha necessità di organizzare un mutuo, la vendita di un altro appartamento e, anch'egli, un trasloco.

Nel compromesso è indispensabile: individuare con esattezza ciò che si intende compravendere, indicare il prezzo pattuito e la scansione temporale dei pagamenti e stabilire la data entro la quale il rogito deve essere stipulato.

Nell'accingersi alla stipula di un compromesso inoltre, occorre effettuare una nutrita serie di controlli: accanto ai controlli sullo stato di fatto dell'appartamento che si intende acquistare (devono essere svolti personalmente dal potenziale acquirente, eventualmente con l'ausilio di un tecnico di fiducia: si pensi ad esempio al controllo degli impianti e della loro messa "a norma"), ci vogliono verifiche documentali (a molte delle quali peraltro provvede anche il notaio incaricato).

Si tratta innanzitutto di controlli inerenti la persona del venditore (per esempio, si deve verificare se per caso non si tratti di un fallito, di un minorenne, di un interdetto, eccetera) e il suo stato coniugale: il fatto che si tratti di un soggetto non sposato oppure coniugato con un certo regime patrimoniale (come la comunione legale, la separazione dei beni o il fondo patrimoniale) comporta infatti notevoli differenze.

Inoltre occorre provvedere ai controlli dei documenti che ineriscono il bene compravenduto: il rogito o la successione ereditaria di provenienza, i dati catastali, la conformità delle planimetrie catastali allo stato di fatto, il regolamento di condominio con le tabelle millesimali, le licenze di costruzione, il certificato di abitabilità, l'eventuale presentazione di istanze di condono edilizio, l'attestato di prestazione energetica.

A.Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'ATTESTATO ENERGETICO

La mancanza dell'Ape è punita solo con sanzioni economiche

A qualsiasi contratto di compravendita di fabbricati, tranne marginali eccezioni, deve essere allegato l'Ape, acronimo di Attestato di Prestazione Energetica. Questo obbligo è stato oggetto di un recente frenetico interventismo legislativo, che deve essere necessariamente ripercorso per comprendere le regole che

attualmente disciplinano le compravendite con riferimento all'Ape.

La vicenda è iniziata con il Dl 63/2013, convertito in legge 90/2013, il quale, tra l'altro, ha sancito (sostituendo l'articolo 6, del Dlgs 192/2005) che nel caso di vendita di edifici:

- a) il proprietario era tenuto a produrre l'attestato di prestazione energetica (articolo 6, comma 3, d. lgs. 192);
- b) doveva essere inserita un'apposita clausola con la quale l'acquirente doveva dar atto di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'Ape, in ordine alla attestazione della prestazione energetica degli edifici (articolo 6, comma 3, del Dlgs 192);
- c) l'Ape doveva essere allegato al contratto, a pena di nullità del contratto stesso (articolo 6, comma 3-bis, del Dlgs 192).

È poi intervenuto il Dl 154/2013, (in vigore dal 24 dicembre 2013) il quale ha introdotto un nuovo comma 3 all'articolo 6, del Dgs 192/2005, sostituendo per intero i precedenti predetti commi 3 e 3-bis e sancendo che:

- a) nei contratti di compravendita immobiliare deve essere inserita apposita clausola con la quale l'acquirente dichiara di aver ricevuto le informazioni e la documentazione, comprensiva dell'Ape, in ordine alla attestazione della prestazione energetica degli edifici;
- b) copia dell'Ape va allegata al contratto;
- c) in caso di omessa dichiarazione o allegazione le parti contraenti sono soggette al pagamento, in solido e in quote uguali, della sanzione amministrativa pecuniaria da euro 3mila a euro 18mila;

Fin qui era tutto abbastanza chiaro. Ma poi è intervenuta la legge di Stabilità (147/2014), il cui articolo 1, comma 139, dispone (dal 1° gennaio 2014) che la vigenza del predetto articolo 6, comma 3-bis, del Dlgs 192/2005 (abrogato nel frattempo dal dl 145/2013) sarebbe stata rimandata al momento in cui entrerà in vigore la normativa regolamentare attuativa dell'Ape, prevista dall'articolo 6, comma 12, del Dlgs 192/2005.

Insomma, se si osserva il Dl 145/2013 la sanzione di nullità per mancata allegazione dell'Ape sembra cancellata dal sistema; se invece si consulta la legge di Stabilità se ne trae che la nullità sarebbe stata messa in stand by in attesa di riemergere in occasione dell'entrata in vigore del decreto ministeriale attuativo dell'Ape. Ma la prima interpretazione è quella giusta, perché quando la legge di Stabilità interviene sull'articolo 6, comma 3-bis, del Dlgs 192/2005, si tratta di un inutile intervento su un comma già abrogato che, come tale, non può essere implicitamente resuscitato.

A.Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

COME

PAGARE

Ora il denaro resta dal notaio sino al momento della registrazione

L'ordinaria prassi contrattuale della compravendita immobiliare prevede che, al momento del contratto preliminare, venga versata una caparra confirmatoria, la quale, per prudenza, non dovrebbe eccedere il 10-15 per cento dell'intero prezzo pattuito; e che il saldo venga effettuato al momento del rogito (sono assai rari i casi in cui il saldo del prezzo viene posticipato rispetto alla firma del rogito).

Nel caso in cui il contratto preliminare sia preceduto dalla firma di una proposta d'acquisto, il proponente di solito accompagna la proposta con un assegno (normalmente consegnato in deposito cauzionale all'agente immobiliare), il quale, nell'ipotesi in cui la proposta sia accettata, viene "trasformato" in caparra confirmatoria.

Il metodo con il quale questi pagamenti sono effettuati (contanti, assegno circolare, assegno bancario, bonifico) va obbligatoriamente indicato nel rogito, a pena di gravi sanzioni. Al riguardo, occorre anche ricordare che è attualmente fissata in mille euro la soglia oltre la quale il denaro contante non può essere legittimamente utilizzato per effettuare pagamenti.

Occorre poi sottolineare che, con riferimento al saldo del prezzo da effettuarsi all'atto del rogito, la legge di Stabilità per il 2014 (articolo 1, commi 63 e seguenti della legge 147/2013) ha introdotto una rilevante novità: il prezzo pagato in occasione della firma di un contratto di compravendita di immobili, tra qualche mese, non sarà più corrisposto direttamente dall'acquirente al venditore: l'acquirente depositerà infatti il prezzo nelle mani del notaio rogante e il notaio lo trasmetterà al venditore una volta che il contratto sia stato sottoposto alla prescritta pubblicità nei Registri Immobiliari o nel Registro delle Imprese. Per l'entrata in vigore della disposizione occorre un regolamento attuativo, che dovrebbe essere disponibile entro 120 dal 1° gennaio 2014.

Questa nuova normativa, imponendo la consegna del denaro al venditore non al momento della firma del contratto, ma solo una volta che il contratto sia introdotto nei Pubblici Registri, è importante perché se è vero che la firma del contratto provoca il passaggio della proprietà dell'immobile dal venditore all'acquirente, è pure vero

che l'acquirente consegue la sicurezza del suo acquisto solo con l'esecuzione delle formalità pubblicitarie.

Il motivo è che il nostro Codice civile (articoli 2643 e seguenti) dispone che se Tizio vende un immobile a Caio il 25 gennaio e questa compravendita venga trascritta il 29 gennaio nei Registri Immobiliari, ma il 27 gennaio un creditore, per esempio una banca, abbia iscritto - a cautela del suo credito - un'ipoteca giudiziale a carico del venditore Tizio, e acquirente Caio (che ha pagato il prezzo a Tizio) si trova ad aver comprato un bene ipotecato, anche se, il 25 gennaio, al momento del rogito, nessuna ipoteca gravava sul bene da lui acquistato.

A.Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL REGIME FISCALE

Cambiano le imposte e la definizione di casa «di lusso»

Dal 1° gennaio 2014 è stata modificata in modo consistente la tassazione dei contratti che hanno per oggetto il trasferimento di beni immobili a titolo oneroso, per effetto della «presa di vigore» dell'articolo 10 del Dlgs 23/2011 e dell'articolo 26 del Dl 104/2013, convertito in legge 128/2013. Le nuove norme riguardano essenzialmente gli atti tassabili con l'imposta di registro proporzionale; tuttavia, qualche modifica, pur se di più lieve entità, riguarda anche i trasferimenti imponibili a Iva (si veda quia fianco).

Focalizzando il ragionamento sull'imposta di registro, occorre anzitutto rilevare che l'aliquota per l'acquisto della "prima casa" si è abbassata dal 3 al 2 per cento (ma con un minimo di 1.000 euro).

Sono cambiati, inoltre, i requisiti "di lusso" in presenza dei quali l'agevolazione "prima casa" non è applicabile: fino al 31 dicembre 2013 si guardava alle caratteristiche elencate in un Dm Lavori Pubblici del 1969 (per il quale sono "di lusso", principalmente, le case aventi una consistente superficie, a prescindere da qualsiasi altra loro caratteristica); dal 1° gennaio 2014, invece, sotto il profilo dell'imposta di registro, sono considerate "di lusso", e quindi non agevolabili, le sole unità immobiliari classificate in Catasto nelle categorie A/1 (abitazioni signorili), A/8 (ville) e A/9 (castelli), a prescindere dalle loro specifiche caratteristiche.

Va però precisato che le caratteristiche "di lusso" elencate nel Dm del 2 agosto 1969 non sono state cancellate dal sistema in quanto ad esse si deve continuare a far riferimento quando l'agevolazione "prima casa" sia richiesta nell'ambito di un contratto imponibile a Iva.

Ogni altro trasferimento di immobili (di qualsiasi tipologia) a titolo oneroso cui sia applicabile l'imposta di registro dal 1° gennaio 2014 viene invece tassato:

- di regola, con l'aliquota del 9 per cento (prima si spaziava dal 3 all'8 per cento, a seconda dei casi), anche qui con un minimo di 1.000 euro;
 - con l'aliquota del 12 per cento (sempre con 1.000 euro di minimo), se si tratta di terreni agricoli acquistati da soggetti diversi dai coltivatori diretti e dagli imprenditori agricoli a titolo principale, iscritti nella relativa gestione previdenziale;
 - con le imposte fissa di registro e ipotecaria (nel loro nuovo importo di 200 euro per ciascuna), oltre all'1% di imposta catastale se si tratta di terreni agricoli acquistati da coltivatori diretti e Iap (che siano iscritti alla relativa gestione previdenziale) e dalle società "agricole";
- In tutti i casi in cui si applicano queste nuove aliquote del 2, del 9 e del 12 per cento:
- a) le imposte ipotecaria e catastale sono dovute nella nuova misura fissa di 50 euro cadauna;
 - b) esenzione dall'imposta di bollo, dai tributi speciali catastali e dalle tasse ipotecarie (prima dovute nella misura di $230 + 35 + 65 = 320$ euro complessivi).

A.Bu.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA VENDITA DALL'IMPRESA

Immobili abitativi esenti dall'Iva ma con imposta fissa di registro

Le imprese che cedono fabbricati abitativi, esenti da Iva, devono applicare la nuova imposta di registro, mentre se gli immobili sono strumentali rimane il precedente regime.

Dal 1 gennaio 2014 (si veda anche qui a fianco) è entrato in vigore l'articolo 10 del Dlgs 23/2011 che introduce la nuova imposta di registro per i trasferimenti immobiliari nella misura del 9%, ridotta al 2% per l'acquisto della prima casa

e del 12% per i terreni agricoli acquistati da soggetti diversi dai coltivatori diretti e imprenditori agricoli professionali iscritti nella gestione previdenziale. Si ricorda inoltre che da quest'anno le imposte fisse di registro ipotecaria e catastale sono fissate nella misura di 200 euro cadauna, mentre le imposte ipotecaria e catastale si applicano nella misura di 50 euro cadauna e non sono dovuti l'imposta di bollo, i tributi speciali catastali e le tasse ipotecarie.

Le cessioni di fabbricati effettuate dalle imprese rientrano nel campo di applicazione dell'Iva ancorché siano esenti da imposta ai sensi dell'articolo 10, punti 8 bis ed 8 ter del Dpr 633/72. L'articolo 40 del Dpr 131/1986 dispone l'alternatività tra l'Iva e l'imposta di registro precisando che in presenza di operazioni esenti da Iva si applica l'imposta di registro proporzionale per quelle rientranti nell'articolo 10, punto 8 (locazioni) ed 8 bis (cessioni di fabbricati abitativi); la norma non richiama il punto 8 ter che riguarda la cessioni di fabbricati strumentali.

Ne consegue che, per le cessioni di fabbricati abitativi, quando sono soggette ad Iva si applica l'imposta di registro fissa, mentre se la cessione è esente si applica l'imposta di registro proporzionale; invece per le cessioni di fabbricati strumentali, siano esse esenti o imponibili Iva si applicano le precedenti disposizioni. Pertanto, l'impresa di costruzione che cede fabbricati abitativi soggetti a Iva, sia che si tratti di fabbricati costruiti da meno di cinque anni, sia per quelli ceduti dopo il quinquennio con Iva per opzione, dovrà assolvere le imposte fisse di registro, ipotecaria e catastale di 200 euro cadauna.

Invece sia l'impresa costruttrice che cede fabbricati abitativi dopo il quinquennio dalla costruzione senza opzione, sia l'impresa immobiliare (che non ha costruito i fabbricati abitativi) che cede gli immobili sempre esenti da Iva, applicano l'imposta di registro del 9% come aliquota ordinaria, oppure del 2% se si tratta di prima casa. Nella fattispecie si aggiungono le imposte ipotecaria e catastale di euro 50 cadauna.

La nuova normativa non tocca quella sulla cessione di fabbricati strumentali. La cessione degli stessi sia che venga assoggettata ad Iva, sia esenta da Iva, sconta l'imposta catastale fissa di registro di 200 euro, l'imposta catastale del 1% e quella ipotecaria del 3%.

Gian Paolo Tosoni

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL PROGRAMMA

La guida

■ Oggi la prima puntata di una serie di guide dedicate alla casa e alle novità normative entrate in vigore a fine 2013 o dal 1° gennaio: queste due pagine sono dedicate alla **compravendita**, con le regole fiscali e sull'atto notarile e i consigli sul mercato immobiliare

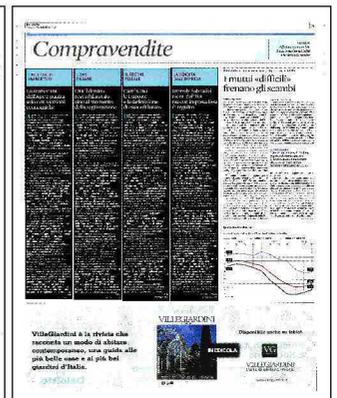
Le prossime uscite

- Sono previste altre cinque puntate dedicate al mattone: la prossima, in uscita giovedì 16, parla degli **affitti**, con le tipologie contrattuali, l'obbligo di Ape, la cedolare, il trattamento Irpef e i pagamenti del canone, gli sfratti e le agevolazioni per la morosità
- Seguirà il **condominio**, con le norme su assemblea in generale, rendiconto, fondo lavori, maggioranze per il risparmio energetico, sanzioni per chi viola il regolamento, amministratore
- Verrà poi affrontato il tema delle nuove **imposte locali**, con mini Imu, Iuc, Tasi (anche per gli inquilini) e Tari
- Alle **ristrutturazioni** e agli sconti sui mobili è dedicata la quinta puntata, con tutte le regole dopo le proroghe decise dalla legge di Stabilità: la pratica, le tipologie di lavori agevolati, il meccanismo della detrazione nella dichiarazione dei redditi
- Chiude il discorso la puntata sul **risparmio energetico**, con una speciale attenzione al condominio

ILLUSTRAZIONE DI MAURO GAT



www.ecostampa.it



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.