



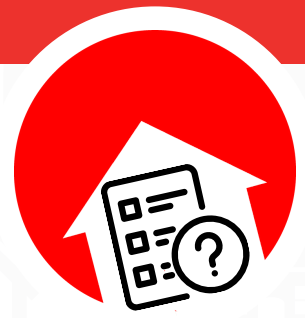
CASA *in*

www.casain.casa

GUIDA ALLA VENDITA PERFETTA

**DOMANDE RISPOSTE E CONSIGLI
PER UNA VENDITA SENZA STRESS**

Hai deciso di vendere casa e hai domande? **Siamo qui per aiutarti!**



In questa guida, **abbiamo raccolto le domande più frequenti** poste dai venditori, accompagnate dalle risposte esperte e dai consigli preziosi del nostro team immobiliare.

Con oltre 60 anni di esperienza nel settore, **Casain** è leader di mercato e si impegna a fornirti tutte le informazioni di cui hai bisogno per affrontare la vendita della tua casa con sicurezza e successo.

Che tu sia alle prime armi o un venditore navigato, **questa guida ti accompagnerà passo dopo passo** nel processo di vendita, risolvendo i tuoi dubbi e offrendoti suggerimenti pratici.

Scegli Casain per una vendita senza stress e con risultati soddisfacenti!



➤ **Che cos'è la Certificazione energetica?**

L'A.P.E. (Attestato di Prestazione Energetica) è un documento che, attraverso una scala da A a G, descrive le prestazioni energetiche dell'immobile, fornendo informazioni fondamentali sul suo consumo. Questo certificato è obbligatorio per la pubblicazione, la locazione e la vendita, a pena di sanzioni cospicue. Avere una buona classe energetica aumenta ovviamente il valore commerciale dell'immobile.

➤ **Che cos'è l'Attestato di regolarità edilizia e urbanistica?**

L'A.R.E. (Attestato di Regolarità Edilizia e Urbanistica) è un documento rilasciato da tecnici abilitati, che attesta la conformità dell'immobile al progetto approvato e depositato in Comune. Certifica che lo stato di fatto dell'immobile è corrispondente allo stato di diritto ed alle planimetrie catastali. Senza l'ARE possono sorgere problemi legali con l'acquirente e sanzioni comminate dagli enti locali ed è pertanto fondamentale ottenere questo attestato prima della messa in vendita di un immobile.

➤ **Che cos'è l'abitabilità?**

L'abitabilità garantisce l'idoneità dell'immobile ad essere utilizzato come residenza, attestandone la conformità alle normative edilizie in vigore all'epoca della costruzione.

L'assenza di tale certificato influisce negativamente sul valore dell'immobile e può comprometterne la vendibilità.

L'esistenza del certificato di abitabilità rilasciato dal Comune deve essere verificato prima di mettere in vendita l'immobile.

➤ **Che cos'è una proposta d'acquisto?**

Una proposta d'acquisto irrevocabile immobiliare è un contratto vincolante sottoscritto da un potenziale acquirente che viene sottoposto all'accettazione del venditore. Contiene i dettagli dell'offerta, quindi il prezzo proposto, le condizioni di pagamento, eventuali richieste aggiuntive e una data di scadenza della validità della proposta stessa. Una volta che il venditore ha accettato la proposta, la vendita è conclusa.

➤ **Che cos'è la caparra confirmatoria?**

La caparra confirmatoria è una somma di denaro versata dal potenziale acquirente come prova della sua intenzione di procedere nell'acquisto dell'immobile e risulta una garanzia nel caso di mancato adempimento da una delle parti. Il versamento avviene al momento dell'accettazione di una proposta d'acquisto o di un preliminare di compravendita salvo clausole sospensive.

Nel caso in cui, in seguito all'accettazione della proposta d'acquisto, l'acquirente non proceda con la stipula del rogito, il venditore ha facoltà di trattenere la caparra come risarcimento.

Nel caso in cui invece il venditore non adempia alla vendita, dovrà restituire all'acquirente la caparra maggiorata di un importo pari alla caparra stessa per un totale quindi del doppio.

Se la transazione si conclude con successo, la caparra verrà detratta dal saldo finale del prezzo pattuito.

Tuttavia, qualora la proposta d'acquisto non fosse accettata, la caparra verrà restituita all'acquirente senza ulteriori spese.

➤ **Che cos'è la condizione sospensiva per mutuo?**

La condizione sospensiva riguardante il mutuo è una clausola che può essere inserita nella proposta d'acquisto. Essa stabilisce che l'acquisto è subordinato all'ottenimento di un mutuo da parte dell'acquirente entro un certo periodo di tempo. Se ciò non avviene, il contratto di compravendita può essere annullato senza che l'acquirente debba pagare alcuna penale o risarcimento.

E' importante sottolineare che la validità della condizione sospensiva dipende dall'accettazione del venditore.

Per questo gli agenti Casaln effettuano una pre-qualifica bancaria dei propri acquirenti: per ridurre il rischio di inefficacia del contratto.

➤ **Chi deve pagare le spese condominiali?**

Le spese condominiali ordinarie rimangono a carico del venditore fino alla stipula del rogito notarile; le spese straordinarie deliberate prima della stipula del rogito anche se non ancora realizzate, rimangono a carico del venditore.

Metti a disposizione del tuo agente Casaln i bilanci condominiali, per garantirti un'analisi corretta!

➤ **Voglio vendere la mia casa, ma ho un mutuo sull'immobile: cosa devo fare?**

Se vuoi vendere la tua casa, ma hai ancora un mutuo sull'immobile, la soluzione più semplice è l'estinzione dell'ipoteca contestualmente alla vendita: al momento della stipula del rogito notarile, l'acquirente della tua casa consegnerà un assegno circolare intestato alla tua banca, l'importo dell'assegno corrisponderà alla quota di debito residuo del mutuo.

➤ **È meglio prima vendere casa e poi comprare oppure prima comprare casa e poi vendere?**

Prima di acquistare una nuova casa, è consigliabile vendere quella attuale. Acquistare prima di vendere deve essere valutato attentamente. Aver già comprato casa, per esempio, può metterti fretta nel vendere la precedente, spingendoti ad accettare un prezzo troppo basso rispetto alle tue aspettative; oppure potresti perdere la caparra versata per l'acquisto della nuova casa perché non sei in grado di rispettare i tempi di rogito stabiliti con i tuoi venditori.

Considera attentamente tutte le opzioni con il tuo agente immobiliare CasaIn!

➤ **Se vendo il mio immobile, devo pagare la plusvalenza?**

La plusvalenza è la differenza ottenuta dalla rivendita di una proprietà (in questo caso un immobile) precedentemente acquistata. La plusvalenza può essere dunque definita, in parole povere, come il guadagno realizzato da chi rivende un immobile ad un prezzo più alto di quello di acquisto, lucrando così sulla differenza.

L'attuale aliquota è pari al 26% del valore della plusvalenza.

Chiedi al tuo agente CasaIn l'effettiva esistenza di plusvalenze tassabili sul tuo immobile.

➤ **Posso vendere un immobile pervenuto in eredità?**

Quando si riceve in eredità un immobile, il primo passo a livello giuridico è presentare la dichiarazione di successione, con la quale si notifica il trasferimento della casa agli eredi ai fini fiscali. In pratica, tale dichiarazione è un elenco contenente tutti i beni del defunto ed è fondamentale per determinare l'ammontare delle tasse sull'eredità. Questo è un passaggio molto importante, poiché si può vendere una casa ricevuta in successione solo se sono state pagate le imposte a esso relative. Ricevuto l'immobile in eredità, bisogna presentare la dichiarazione di successione entro un anno dal decesso di chi l'ha lasciato in eredità. Inoltre, per vendere un immobile ereditato non basta aver presentato la dichiarazione di successione: si aggiungono infatti altri due atti, l'accettazione dell'eredità e la trascrizione dell'accettazione ereditaria. Senza di questi, la compravendita non può andare a buon fine. Come per l'acquisto di un immobile oggetto di donazione, anche l'acquisto di un immobile ereditato non è privo di rischi per l'acquirente.

È per questo che è sempre consigliabile rivolgersi al tuo agente CasaIn, evitando d'incappare in problematiche che possono invalidare l'atto di vendita o, comunque, creare incertezza.

➤ **Posso vendere un immobile pervenuto da donazione?**

Quando una persona viene a mancare, la legge italiana tutela gli eredi legittimari (il coniuge o la parte dell'unione civile, i figli e i loro discendenti e - in assenza di figli - i genitori), ai quali va garantita una quota di eredità a prescindere.

Distinguiamo la donazione diretta da quella indiretta: la prima avviene quando il proprietario trasferisce direttamente il bene al donatario, mentre la seconda avviene quando vengono regalati dei soldi per acquistare il bene.

Gli eredi legittimari possono contestare solo le donazioni dirette se ritengono di essere stati lesi nella loro quota legittima e chiedere la restituzione del bene nei seguenti casi:

- se non sono passati 20 anni dalla trascrizione della donazione;
- se non sono passati 10 anni dalla morte del donante.

Dunque, per vendere casa senza problemi si può aspettare la scadenza dei termini legali per evitare azioni di restituzione, oppure ottenere una dichiarazione di rinuncia degli eredi legittimari, oppure procedere alla revoca della donazione.

Qualora nessuna di queste soluzioni siano possibili è consigliabile procedere con la stipula di apposita assicurazione che tuteli sia l'acquirente dal rischio di revocatoria che il venditore dall'onere del risarcimento.

Il tuo agente Casain saprà guidarti nella scelta della migliore soluzione!

➤ **Che cosa è un OPEN HOUSE?**

L'open house è una tecnica di vendita che prevede un unico appuntamento in cui tutti gli acquirenti interessati visiteranno l'immobile nello stesso giorno. L'obiettivo è quello di aumentare l'appetibilità dell'immobile agli occhi dei potenziali clienti, consentendo al venditore di essere più forte durante la negoziazione oltre a ridurre o annullare il margine di trattativa sul prezzo.

L'open house è in assoluto la tecnica più efficace di vendita MA richiede determinate condizioni quali un prezzo attrattivo, un'adeguata preparazione e precise verifiche da parte del tuo agente immobiliare Casain.