



CONSIGLIO NOTARILE DI VENEZIA
IN COLLABORAZIONE CON LA CC.II.AA. DI VENEZIA
CAMERA ARBITRALE DI VENEZIA

BREVE
VADEMECUM PER LA COMPRAVENDITA IMMOBILIARE

Il presente lavoro si propone di fornire alcune utili informazioni a tutti coloro che si accingono a procedere all'acquisto di un immobile.

Recenti provvedimenti normativi, infatti, richiedono, anche per chi ha già maturato una qualche esperienza nel settore, di aggiornare le sue conoscenze, mentre coloro che per la prima volta si avvicinano all'acquisto, troveranno in questo opuscolo una utile guida che potrà essere di stimolo per ulteriori approfondimenti da sviluppare con il proprio notaio o altro consulente di fiducia.

E' importante ricordare come i soggetti che intervengono nella compravendita siano molti: l'agenzia di mediazione immobiliare anzitutto, che spesso costituisce il primo anello della catena e che consente a chi vuol vendere e a chi voglia comprare, di trovarsi.

Altri professionisti possono poi aggiungersi: ad es. chi effettui una stima sull'immobile, chi debba verificare la necessità di un condono edilizio, colui che predisponga l'eventuale contratto preliminare ecc.

Tali attività però possono essere svolte, ciascuno per quanto di propria competenza, dai due soggetti di cui sopra: l'agenzia immobiliare ed il notaio.

La prima, infatti, dimostrerà tutta la propria serietà procedendo ad una serie di verifiche indispensabili; il notaio, invece, potrà assistere la parte anche nell'autenticare le firme nel preliminare, per le ragioni che subito si diranno.

I SOGGETTI NECESSARIAMENTE COINVOLTI NELLE OPERAZIONI IMMOBILIARI (VENDITORE - ACQUIRENTE - NOTAIO) ED I SOGGETTI EVENTUALMENTE COINVOLTI (AVVOCATI - COMMERCIALISTI - TECNICI)

Alcune nozioni sono opportune: la vendita è il contratto che ha per oggetto il trasferimento della proprietà di una cosa (o il trasferimento di un diritto) verso il corrispettivo di un prezzo. Saranno quindi necessari due soggetti: il venditore e l'acquirente, sui quali la legge fa gravare precise conseguenze.

Per il venditore l'obbligazione principale è quella di consegnare la cosa venduta al compratore e, per quest'ultimo, quella di pagare il prezzo.

Diversamente da quanto ci si immagina e da quanto accade in altri paesi (ma anche a Cortina e nella Venezia Giulia), si diventa proprietari non quando il contratto sia trascritto, si paga il prezzo o il bene venga consegnato, ma quando il contratto sia regolarmente concluso.

Per la vendita di un immobile ciò accade se il contratto è redatto per scritto, firmato ed è completo, cioè indica senza possibilità di dubbi sia il prezzo, sia l'immobile, sia gli altri patti. Dunque quel che non è scritto nel contratto, magari perché pattuito a voce, non ha alcun valore! Inoltre, altre norme prevedono che gli atti relativi agli immobili vengano trascritti, vengano cioè inseriti in speciali registri immobiliari nei quali è annotata la proprietà degli immobili.

E' attraverso questi registri, tenuti presso quelle che comunemente vengono chiamate Conservatorie dei registri immobiliari, che si risale al proprietario degli immobili e, soprattutto, che si rende opponibile a tutti il proprio acquisto. Invece il catasto è un ufficio a scopo eminentemente fiscale (tecnicamente si chiama Ufficio Tecnico Erariale) che non documenta le proprietà dei terreni e degli immobili, ma li considera nella loro consistenza per motivi, appunto, fiscali. Talora è però in arretrato di anni.

Per poter inserire i dati in questi Registri, stante la rilevante conseguenza in ordine alla certezza della proprietà, è necessaria la preventiva verifica di legalità del contratto compiuta da un pubblico ufficiale terzo ed imparziale. Ecco perché, oltre al venditore e all'acquirente, l'altra figura la cui presenza è necessaria è quella del notaio.

Altre volte, tuttavia, le parti possono aver bisogno di avvalersi anche di altri validi collaboratori: per esempio può essere necessario intervenire sulla planimetria catastale, per aggiornarla a fronte di legittimi interventi edilizi realizzati sull'immobile, e in questo caso sarà il notaio stesso a suggerire loro di rivolgersi ad un tecnico (architetto, ingegnere o geometra); altre volte possono porsi problemi di tipo particolarmente complesso nei quali la sinergia migliore si realizza con la collaborazione tra professionisti: notaio - avvocato - commercialista, come accade ad es. se vi siano problemi legati ad abusi edilizi o ad azioni esecutive sull'immobile.

LE FUNZIONI DELL'AGENZIA IMMOBILIARE

La ricerca di un acquirente per l'immobile da vendere, magari al prezzo sperato, non è sempre facile, così come non sempre è facile trovare, spesso incalzati dalla fretta, una adeguata sistemazione abitativa.

Le Agenzie immobiliari mettono in relazione due o più parti (la domanda e l'offerta) per la conclusione di un affare, senza però essere legate ad alcuna di esse da rapporti di collaborazione, di dipendenza o di rappresentanza.

Non chiunque può svolgere questa attività: per svolgerla legittimamente bisogna essere iscritti in un ruolo presso la Camera di Commercio. Chi non è iscritto non ha diritto ad alcuna provvigione ed anzi commette un illecito amministrativo; se poi l'attività di mediazione è ripetuta più volte ed il mediatore non è iscritto nel ruolo, commette addirittura il reato di esercizio abusivo della professione!

Spesso i mediatori aderiscono anche ad associazioni di categoria loro proprie quali, ad esempio, la FIAIP e la FIMAA.

Il codice civile indica che il mediatore deve comunicare alle parti le circostanze a lui note relative alla valutazione ed alla sicurezza dell'affare che possono influire sulla conclusione di esso.

Il buon mediatore può quindi svolgere un compito davvero importante nell'interesse delle parti:

- anzitutto può verificare, tramite indagini sul luogo, se l'immobile sia davvero nella

situazione che risulta dai documenti o se siano intervenute modifiche che possono perfino rendere non vendibile l'immobile, stanti i divieti contenuti nella disciplina urbanistica;

- inoltre può procedere a un primo iniziale accertamento (che verrà poi approfondito dal notaio prima della stipula) alla ricerca di ipoteche, pignoramenti o cause che colpiscano l'immobile, trattandosi di eventi che possono pregiudicare del tutto l'acquisto;

- ancora, può informarsi dell'esistenza di costi già deliberati dall'assemblea dei condomini dove si trova un immobile: chi acquista un appartamento, infatti, è tenuto a pagare le spese dei due anni precedenti, assieme al venditore nonché le spese successive all'acquisto ma già deliberate in passato, sicché è bene sapere quali debiti siano già maturati.

Spesso il mediatore può svolgere anche ulteriori e utili attività accessorie:

- effettuazione della stima dell'immobile;
- reperimento in Comune delle concessioni edilizie;
- aiuto nelle trattative;
- scritturazione di preliminari o "proposte di acquisto".

Se l'affare è concluso per effetto del suo intervento, il mediatore ha diritto alla provvigione, (normalmente del 3%, ma comunque oggetto di libera contrattazione) che è dovuta sia dal venditore che dal compratore. Ad essa va aggiunta l' I.V.A. nella misura di legge (attualmente 20%). E' infatti importante sottolineare come non esista un tariffario vincolante, che anzi è vietato da talune norme sulla concorrenza: il compenso al mediatore dipende dall'accordo che si raggiunge al momento dell'incarico e quindi la percentuale del compenso va determinata in anticipo, per non trovarsi poi di fronte a richieste che possano sfociare in liti giudiziarie.

Il mediatore ha inoltre diritto al rimborso delle spese nei confronti della persona per incarico della quale sono state eseguite, anche se l'affare non è stato concluso.

Il compenso pagato al mediatore è fiscalmente detraibile, nella misura del 19% dell'importo della provvigione non superiore ad € 1.000,00 all'anno.

ALTRI PROFESSIONISTI

Poiché né l'agenzia immobiliare né il notaio possono verificare la correttezza delle procedure amministrative che hanno portato al rilascio dei permessi di costruire o di concessioni in sanatoria, in caso di dubbi sulla regolarità urbanistica della casa da comprare, è necessario chiedere l'assistenza di un tecnico della materia, quale un ingegnere, un architetto o un geometra.

Inoltre per un accertamento preventivo sull'ammontare delle tasse da pagare, che alle volte possono essere ridotte notevolmente per l'acquisto della "prima casa", è possibile ricorrere, in luogo del notaio, all'aiuto di un commercialista, mentre l'avvocato potrà fornire idonei consigli in presenza di ipoteche, pignoramenti o cause trascritte sull'immobile.

CHI E' IL NOTAIO E QUALE FUNZIONE SVOLGE

Il notaio è un pubblico ufficiale che esercita funzioni pubbliche con la propria struttura libero professionale. E' garante della veridicità e della legalità degli atti e del fatto che gli stessi siano conformi alla volontà delle parti e, soprattutto, è obbligato ad essere

imparziale. Le sue tariffe sono stabilite dallo Stato.

Il notaio è tenuto ad accertare se il bene che si vuole compravendere possa essere realmente compravenduto, ovvero se sia in regola sotto il profilo edilizio-urbanistico, se chi vi vende l'immobile sia veramente il proprietario, se sull'immobile gravino ipoteche, pignoramenti o cause.

Nel campo urbanistico-edilizio, l'intervento notarile è però formale, sia nel senso che il notaio non fa visite e sopralluoghi dell'immobile e non analizza gli aspetti tecnici delle autorizzazioni edilizie (sicché sotto questo profilo emerge l'importanza che questo tipo di accertamenti sia svolto da un professionista abilitato) sia nel senso che il notaio inserirà nel rogito apposite clausole a garanzia dell'acquirente.

LE FASI CHE PRECEDONO IL ROGITO:

L'AGENTE IMMOBILIARE, LA PROPOSTA E L'ACCETTAZIONE

La certezza che l'affare possa andare in porto si raggiunge solo quando chi vuol vendere e chi vuol comprare raggiungano un accordo vincolante.

Ciò accade, prima della vendita vera e propria, quando sia firmato un contratto preliminare, che impegna i contraenti e dal quale non ci si può sciogliere se entrambi non siano d'accordo di rinunciare all'affare.

Alle volte viene utilizzata una tecnica diversa, che però è pericolosa: si fa sottoscrivere al venditore una promessa irrevocabile di vendita - della quale egli non può pentirsi prima del termine fissato - e all'acquirente un atto di accettazione, impegnandosi poi entrambi a trovarsi avanti al notaio per la vendita.

In realtà quei due documenti, per il codice civile, costituiscono già una vendita e quindi se per qualsiasi ragione giungono nelle mani degli uffici fiscali, vengono imposte sanzioni e tasse come quelle gravanti sulla vendita.

Un recente provvedimento normativo ha reso oggi responsabili con le parti anche i mediatori per il versamento dei tributi dovuti in relazione ai preliminari conclusi con il loro intervento, con ciò ulteriormente sensibilizzandone l'operato.

E' quindi preferibile che si adotti il sistema regolare, cioè quello del contratto preliminare, il quale sconta la tassa fissa minima di legge: diremo subito di più su questo contratto.

IL CONTRATTO PRELIMINARE

Il preliminare è un vero contratto che deve contenere, oltre al prezzo, anche tutti i patti accessori relativi alla vendita con cui le parti si impegnano reciprocamente ad addivenire al rogito.

Si badi: con il preliminare non si acquista nulla ma solo si promette di vendere e di comprare nel futuro. Tuttavia chi, dopo il preliminare, non intenda procedere alla vendita, può vedersi chiamato in giudizio perché sia il giudice a trasferire l'immobile oppure può perdere la caparra versata o dover restituire il doppio di quella ricevuta.

Si tratta dunque di uno strumento importante, da utilizzare tutte le volte che si voglia aver certezza di chiudere l'affare ma sia necessario del tempo prima di stipulare la vendita, ad es. per chiedere un mutuo.

Il preliminare può essere redatto con scrittura privata semplice o con l'intervento del

notaio: vediamo le differenze.

Preliminare "privato"

Questo preliminare può essere predisposto dagli stessi contraenti o da professionisti ed è firmato dalle parti personalmente; il suo limite è che non può essere fatto valere nei confronti dei terzi.

Ciò significa che di fatto l'immobile può essere venduto a terzi dal proprietario infedele, nonostante l'esistenza del contratto preliminare privato. E' questo certamente un comportamento illegittimo, che comporta la necessità di risarcire i danni, ma la consolazione è da poco perché spesso chi intende frodare sparisce nel nulla con i soldi incassati.

Ancora: i creditori del proprietario possono pignorare il bene o iscriverne ipoteca, se questo non paga i propri debiti, senza che ciò possa essere evitato in alcun modo dalla presenza del preliminare privato.

Inoltre in caso di fallimento del proprietario, cosa che purtroppo talvolta accade, l'acquirente non riuscirà a recuperare praticamente alcuna somma sugli acconti versati.

Dunque, questo preliminare va bene a patto di avere massima fiducia nel venditore ed essere certi che non sia gravato da debiti.

Il preliminare per scrittura privata non autenticata è comunque sempre soggetto all'obbligo di registrazione fiscale presso l'Agenzia delle Entrate, entro il termine di venti giorni da quando è stato sottoscritto.

Sconta l'imposta di bollo, l'imposta fissa di registro (Euro 168,00), oltre che l'imposta di registro dello 0,50% sulla caparra e del 3% sugli acconti di prezzo percepiti dalla firma del preliminare al rogito.

L'imposta riscossa sulla caparra e sugli acconti viene però recuperata detraendola dall'imposta di registro che si paga al rogito (se però la vendita è soggetta ad IVA, gli acconti di prezzo sono soggetti a tale imposta mentre l'imposta di registro per la caparra non è recuperabile)

Il preliminare redatto con l'intervento del notaio.

Il preliminare può inoltre essere redatto dal notaio (atto pubblico) oppure predisposto dai privati o da professionisti, ma firmato dalle parti davanti al notaio che, prima di autenticarne le firme, è obbligato per legge a indagare la volontà delle parti e a verificare la legalità del contratto.

Questo preliminare presenta notevoli garanzie (ovvero vantaggi) in più rispetto al preliminare "privato":

1) la trascrizione: solo questo preliminare può essere trascritto, acquistando così l'opponibilità verso i terzi. Ciò significa che il promittente venditore non può vendere a nessun altro l'immobile; inoltre eventuali ipoteche, pignoramenti ecc., che possono colpire l'immobile, successivamente alla trascrizione del preliminare, non avranno nessun effetto a danno del futuro acquirente.

2) il privilegio speciale a favore del futuro acquirente: nel caso di mancata esecuzione del preliminare, il futuro acquirente può a sua scelta o far vendere l'immobile all'asta per recuperare quanto versato, proprio come se avesse un'ipoteca a suo favore, oppure

ottenere una sentenza che trasferisca a suo favore la proprietà del bene.

3) le firme o sono autenticate dal notaio o sono assunte nel contesto di un atto pubblico notarile, quindi nessuno può disconoscerle; pertanto è molto più agevole far valere i propri diritti davanti al Giudice in caso di lite.

Per questi motivi è particolarmente opportuno il preliminare notarile, specie qualora si preveda l'obbligo di versare somme ingenti di denaro prima del rogito.

Oltre all'imposta di bollo e di registro (che sono previste anche per il preliminare privato), per questo preliminare si pagano l'imposta e la tassa ipotecaria in misura fissa (Euro 168,00 + Euro 35,00), oltre all'onorario del notaio, che è circa metà rispetto a quello previsto per il rogito.

Inoltre, se la vendita è stipulata dallo stesso notaio che ha ricevuto il preliminare, si può avere una sensibile riduzione dell'onorario della vendita, perchè i controlli ipo-catastali (cioè le verifiche sulla situazione dell'immobile) sono già state eseguiti.

Nel caso in cui il notaio si limiti ad autenticare le firme su un preliminare già predisposto, i costi calano ancora.

PRELIMINARE DI IMMOBILE DA COSTRUIRE

(C.D. VENDITA SULLA CARTA)

Qualora si acquisti da un'impresa una casa in corso di costruzione, una recente legge prevede particolari garanzie a favore del privato che firma il preliminare. Queste garanzie sono:

- l'obbligo del costruttore di consegnare una fideiussione bancaria o assicurativa (o rilasciata da una società finanziaria iscritta ad un apposito Albo) a garanzia di tutte le somme che il promissario acquirente dovesse pagare prima del rogito;
- un contenuto del preliminare molto dettagliato che prevede l'allegazione degli elaborati di progetto della casa e delle parti comuni, nonché di tutti i capitolati relativi alla costruzione;
- l'obbligo per il costruttore di consegnare all'acquirente, al momento del rogito, una polizza assicurativa decennale (c.d. garanzia del costruttore).

IL MUTUO

Qualora l'acquirente non abbia la disponibilità economica per comprare la casa, può ricorrere al finanziamento mediante il contratto di mutuo.

Molti soggetti prestano denaro ai privati, ma i più affidabili restano le banche, anche perchè gli interessi sui mutui concessi da c.d. "finanziarie" non sono fiscalmente detraibili.

Diversi sono i tipi di mutui esistenti sul mercato; il più conveniente, anche per detrarre gli interessi passivi dal reddito, sono i mutui concessi per la prima casa secondo la legislazione del settore.

La banca, peraltro, concede il mutuo solo dietro precise garanzie, e specificamente solo iscrivendo ipoteca sulla casa, previo rilascio da parte del notaio della c.d. relazione notarile che garantisca la banca.

Ipoteca vuol dire che la casa sarà di proprietà dell'acquirente, ma se questo non rimborserà il mutuo, la banca potrà far vendere all'asta la casa.

Si può anche acquistare una casa che sia già gravata da ipoteca per il mutuo che in precedenza fosse stato concesso al venditore.

In questo caso spesso è possibile ottenere l'accollo del mutuo: l'acquirente continuerà a pagare lui le rate di quel mutuo ed ovviamente, facendo conteggi adeguati, le parti provvederanno a detrarre le relative somme dal prezzo dovuto per l'acquisto della casa.

IL ROGITO

Il rogito è l'atto notarile con il quale avviene il trasferimento della proprietà in capo all'acquirente.

Come già ricordato, è infatti errato ritenere che la casa sia "comprata" al momento del preliminare.

Con il rogito, invece, si realizza il trasferimento della proprietà: la proprietà passa dal venditore al compratore con tutte le garanzie e le relative conseguenze giuridiche e fiscali.

COSA SERVE PER UN ROGITO DI COMPRAVENDITA

DOCUMENTI DA PORTARE AL NOTAIO

A) DOCUMENTI RELATIVI AI SOGGETTI:

- documenti d'identità (e permesso di soggiorno per cittadini extracomunitari), codice fiscale, e certificato di libertà di stato o estratto per riassunto dell'atto di matrimonio. Quest'ultimo documento è indispensabile per la verifica del regime patrimoniale dei coniugi e per una corretta intestazione dei beni;

B) DOCUMENTI RELATIVI AGLI ATTI PRECEDENTI:

- atto di provenienza (cioè quello con cui l'immobile è stato acquistato, oppure denuncia di successione), per verificare pattuizioni particolari da riportare nell'atto e per avere un punto di partenza per i controlli ipo-catastali;

- le eventuali convenzioni edilizie; non sempre infatti il loro testo integrale risulta in conservatoria;

C) DOCUMENTI RELATIVI AGLI IMMOBILI:

- planimetria catastale (raffigurazione grafica degli immobili come risultante al catasto): la planimetria deve corrispondere allo stato attuale dell'immobile;

- titoli abilitativi alla costruzione: licenze, D.I.A. (Denuncia Inizio Attività), permesso di costruire, varianti, condoni, abitabilità e agibilità, progetti allegati a dette concessioni.

Esse sono particolarmente rilevanti perchè l'esistenza di abusi comporta sanzioni, da lievi ammende fino a multe elevate e obbligo di demolizione in caso di abusi totali (case costruite senza permessi o gravi difformità eseguite rispetto al progetto originario);

- dichiarazioni di conformità degli impianti ovvero dichiarazione di rispondenza degli stessi così come prescritto dal D.M. 37 del 22 gennaio 2008.

Il predetto Decreto Ministeriale, recentemente entrato in vigore (dal 27 marzo 2008) ha infatti stabilito, all'art. 13, che "L'atto di trasferimento riporta la garanzia del venditore in ordine alla conformità degli impianti alla vigente normativa in materia di sicurezza e contiene in allegato, salvo espressi patti contrari, la dichiarazione di conformità ovvero la

dichiarazione di rispondenza ...". L'atto notarile provvederà a regolamentare gli accordi delle parti su questi aspetti e gli eventuali "patti contrari" da ritenersi sicuramente ammissibili oltre che per testuale formulazione del citato art. 13 del D.M. stesso, anche ai sensi dell'art. 1490, 2° comma del codice civile, ma da valutarsi attentamente.

D) PAGAMENTI:

- estremi dei mezzi (assegni, bonifici) con cui è stato pagato il prezzo e, se del caso, la provvigione al mediatore.

Le nuove "norme antiriciclaggio Bersani" impongono infatti di dichiarare in atto con quale modalità è stato pagato il prezzo. Non solo il saldo pagato al rogito, ma anche tutti gli acconti.

Si suggerisce perciò di fare sempre una fotocopia di tutti gli assegni consegnati al venditore e alla agenzia e di compilarli in tutte le loro parti (data e luogo di emissione compresi). E' da ricordare anche che gli assegni di importo superiore ad euro 12.500,00 (o di altro minor importo che dovesse essere in futuro stabilito) devono recare la clausola "non trasferibile".

L'OBBLIGO DI DICHIARARE IL PREZZO VERO

E' sbagliato ritenere che si possa stare tranquilli dichiarando un prezzo inferiore a quello vero, purché esso superi il valore catastale.

Oggi infatti per quasi tutte le compravendite (e in particolare per le vendite di case soggette ad iva), l'Agenzia delle Entrate può effettuare sempre accertamenti di valore, anche se si è dichiarato "il valore catastale".

Inoltre, se per acquistare la casa si chiede un finanziamento, la somma presa a mutuo dalla banca è considerata "valore normale dell'immobile" a fini fiscali.

Si consideri poi che nelle vendite "non soggette a iva" (principalmente quelle tra privati) la tassazione è calcolata sul valore catastale dell'immobile, unicamente a condizione che si dichiarino il prezzo vero.

Infine nel caso di fallimento del venditore anche nell'anno successivo alla vendita, se il prezzo dichiarato è inferiore del 25% a quello di mercato, il fallimento potrebbe perfino ottenere dal Tribunale una sentenza di revoca della vendita!

LE TASSE

ALTERNATIVITA' IVA/REGISTRO

Ogni contratto è soggetto al pagamento di alcune imposte. Le principali (e più gravose) sono l' IVA e/o l'imposta di registro.

Sono soggette ad IVA le vendite di case da parte del costruttore che le vende entro quattro anni dal momento in cui ha terminato la costruzione o ristrutturazione.

Negli altri casi la vendita di abitazioni è soggetta ad imposta di registro.

L'IVA

L'IVA si deve pagare direttamente al venditore/costruttore.

E' calcolata sul prezzo di vendita.

Le aliquote applicate:

con agevolazioni prima casa	4%
senza agevolazioni prima casa	10%
fabbricati considerati di lusso	20%

Quando l'atto è soggetto ad IVA, sconta - al momento della registrazione - anche tre imposte fisse: di registro, ipotecarie e catastali (Euro 168,00 x 3), il cui importo deve essere consegnato al notaio che lo verserà in sede di registrazione al competente ufficio.

L'IMPOSTA DI REGISTRO

L'imposta di registro è dovuta quando l'atto non è soggetto ad iva, e deve essere versata al Notaio al momento del rogito.

In virtù di una recente normativa, detta del "prezzo - valore", ideata e fortemente voluta dal notariato italiano al fine di garantire l'acquirente, l'imposta di registro si applica non sul prezzo convenuto tra le parti, e obbligatoriamente dichiarato in atto, ma sul valore catastale dell'immobile (che a sua volta si ottiene moltiplicando la rendita catastale per determinati coefficienti: 115,5 se trattasi di prima casa ovvero 126 negli altri casi).

Pertanto è possibile dichiarare interamente il prezzo convenuto, godendo di tutte le conseguenti garanzie, senza avere nessun aggravio fiscale perchè l'imposta sarà sempre riscossa sul valore catastale.

Aliquote applicate:

Con agevolazioni prima casa	3% imposta di registro	2 tasse fisse: € 168.00 x 2	
Senza agevolazioni prima casa	7% imposta di registro	2% imposta ipotecaria	1% imposta catastale

AGEVOLAZIONI PRIMA CASA

Le agevolazioni "prima casa" spettano solo quando ricorrano i seguenti presupposti:

- la casa non sia da considerarsi "di lusso" secondo particolari criteri (fissati da un D.M. del 1969), tra i quali spicca principalmente la superficie, che non deve essere superiore a 240 mq.;
- non si abbiano altre case in proprietà esclusiva, o in comproprietà con il coniuge, nel Comune ove si acquista la casa, e non si siano acquistati altri immobili, o quote o diritti sugli stessi, con le agevolazioni prima casa (anche in altre parti del territorio italiano);
- si risieda nel Comune ove si acquista la casa, oppure si dichiari di volervi trasferire la residenza entro 18 mesi, oppure la casa si trovi nel luogo ove si svolge la propria attività lavorativa; questo presupposto non serve se si è cittadini italiani emigrati all'estero o se si è appartenenti al personale in servizio permanente presso le forze armate o alle forze di polizia.

PLUSVALENZA

Il privato che vende una casa può, in alcuni casi, realizzare una plusvalenza (guadagno) tassabile.

La plusvalenza si realizza quando l'immobile è venduto ad una somma superiore al prezzo di acquisto sommato alle spese.

La plusvalenza NON è tassabile quando:

- sono trascorsi cinque anni dall'acquisto;
- l'acquisto è avvenuto per successione o donazione (salvo casi particolari);
- la casa è stata adibita a residenza principale per la maggior parte del periodo di possesso: quindi se si vende una casa entro due anni dall'acquisto, non si paga alcuna plusvalenza se la casa è stata adibita a propria residenza per più di un anno.

Come si paga la plusvalenza? Deve essere denunciata nella dichiarazione dei redditi; oppure è possibile scegliere di pagare direttamente al rogito, nelle mani del notaio, l'imposta sostitutiva del 20% sulla plusvalenza realizzata, facendone espressa richiesta nell'atto. Se si opta per la dichiarazione dei redditi, normalmente la tassazione è più elevata, tenendo conto che l'aliquota minima IRPEF è del 23%.

COSTI FINALI

Facciamo ora l'esempio di una compravendita con le agevolazioni c.d. "prima casa" in cui venga venduto per un prezzo di euro 300.000,00 un immobile il cui valore catastale sia di euro 200.000,00.

Immaginiamo, per semplicità, che si tratti di un atto di media difficoltà, sia per ciò che attiene l'analisi delle più ricorrenti questioni legali, sia per quanto riguarda il controllo dei registri ipo-catastali, sia, da ultimo, per ciò che attiene le spese ordinarie per il rilascio delle varie copie.

In questo caso il Notaio richiederà il versamento di circa 8.785,00 euro in totale, così composto:

- Imposta di registro (3% del valore catastale) euro	6.000,00
- Imposte Ipotecarie e Catastali (in misura fissa) euro	336,00
(sono euro 168 x 2, in caso di acquisto non agevolato sarebbero in totale un 3%)	
- Bollo, Trascrizione, Archivio di Stato, euro	349,00
- Onorario notarile (agevolato con riduzione del 30% tenuto conto del meccanismo prezzo-valore) circa euro	1.750,00
- I.V.A. sull'onorario del notaio euro	350,00

Pertanto, con riferimento all'importo complessivo di 8.785,00 euro, è evidente come euro 7.035,00 sono dovuti a titolo di imposte e tasse ed euro 1.750,00 per onorario del Notaio il quale ultimo, quindi, nel nostro caso, incide sul prezzo complessivamente pattuito in ragione dello 0,6% circa.