

Vendere casa

a Genova e nella Riviera ligure



con successo

CERTIFICATO DI conformità urbanistica

Il certificato di conformità urbanistica – o, per essere più precisi, la dichiarazione di conformità urbanistica – è un documento che attesta la corrispondenza tra l'immobile in questione e il titolo edilizio depositato in Comune, senza il quale non è possibile effettuare alcuna operazione.

Il **certificato di conformità urbanistica dimostra**, tramite un confronto diretto, la **regolarità urbanistica dell'edificio**, che dovrà essere identico, in tutte le sue parti, al progetto presentato e approvato presso il Comune di riferimento.

Tale documento, pertanto, stabilisce che non vi sono abusi edilizi e/o variazioni rispetto al progetto originario, dunque che l'edificazione e le eventuali successive modifiche (ampliamenti, restauri, ecc.) siano avvenute in conformità a quanto previsto dalla legge. Senza la dichiarazione di conformità urbanistica, non è possibile ultimare la compravendita, in quanto la mancanza del documento, infatti, potrebbe portare all'annullamento dell'atto notarile.



03

Quando può verificarsi la non regolarità?

Nei casi più gravi, l'immobile è da considerarsi del tutto abusivo. Ciò accade quando non vi sono permessi a costruire, per cui non esiste alcun titolo edilizio. Per sanare la situazione, dunque, occorre attendere un condono edilizio o tentare la via della pratica in sanatoria.

Nella maggior parte dei casi, tuttavia, le difformità relative alla regolarità urbanistica riguardano lievi variazioni tra progetto e stato di fatto. Ciò capita, ad esempio, quando l'edificio è stato ampliato con la chiusura di un'area esterna o con la realizzazione di una veranda, oppure quando sono state aperte nuove porte e finestre o, ancora, con la fusione o divisione di una o più unità abitative.

01

A cosa serve il certificato di conformità urbanistica

Il certificato urbanistico è un documento che serve ad attestare la corrispondenza tra lo stato di fatto e il progetto presentato in Comune. Tale documento di regolarità urbanistica è assolutamente necessario in tre casi:

1. Compravendita immobiliare: un immobile non autorizzato o non del tutto conforme al progetto presentato, secondo la Cassazione, non è commerciabile.
2. Richiesta e sottoscrizione di un mutuo.
3. Lavori di ristrutturazione e/o modifiche all'assetto originario dello stabile. In particolare, se ti appresti ad acquistare o vendere un immobile, dovrai prima verificare che tutto sia in regola. In presenza di difformità tra la documentazione depositata in Comune e le attuali condizioni dell'immobile, infatti, spetta al venditore l'obbligo di sanare – ove possibile – gli eventuali abusi edilizi, aprendo un'apposita pratica di sanatoria.

02

Come si verifica l'accertamento?

La verifica della conformità del certificato urbanistico di un immobile si effettua confrontando il progetto presente in Comune con lo stato di fatto. Tale operazione va affidata ad un tecnico qualificato, che provvedere a visionare l'edificio e, in caso di esito positivo, a rilasciare una dichiarazione di conformità urbanistica, con apposita relazione tecnica.

Qualora, invece, l'esito dovesse risultare negativo – ovvero in presenza di variazioni rispetto al progetto originario, il venditore dovrà procedere con la regolarizzazione degli abusi. Ricordiamo, comunque, che non tutte le irregolarità possono essere sanate.

04

Mancata regolarità urbanistica: quali rischi?

Acquistare un immobile sprovvisto di certificato urbanistico comporta non pochi problemi. L'atto di compravendita può essere annullato solo in caso di totale abusività, mentre le irregolarità minori ricadono, come responsabilità civile e penale, sul nuovo proprietario dell'immobile.

Chi presenta una dichiarazione di conformità urbanistica errata, incompleta o fallace, potrebbe andare incontro a provvedimenti penali e/o sanzioni amministrative, oltre ad incontrare, in futuro, difficoltà nel rivendere l'edificio o nell'accedere a finanziamenti. Ecco perché, quando si acquista un immobile, è bene rivolgersi ad un tecnico di fiducia o ad un'agenzia immobiliare qualificata. Il compito di eseguire le verifiche necessarie spetta agli agenti stessi che, in collaborazione con uno o più tecnici, sollevano il cliente da qualsiasi responsabilità.

Infine, un aspetto da tenere in considerazione riguarda la differenza tra conformità urbanistica e catastale. Infatti, talvolta capita che un edificio risulti conforme rispetto alla planimetria depositata in Catasto, ma non con le informazioni presenti in Comune: in altre parole, un immobile, seppure abusivo, può essere accatastato. Tuttavia, la dichiarazione di conformità catastale non ha alcuna valenza probatoria. Pertanto, prima di procedere con la compravendita o con i lavori di ristrutturazione, occorre verificare la regolarità urbanistica.

Per non sbagliare su tematiche importanti come queste, affidati a noi, ti aspettiamo nei nostri uffici per servirti al meglio!

Quanto vale il mio immobile?

Sei proprietario di un immobile, e se stai pensando di vendere la tua proprietà, sia essa un appartamento, una villetta, un locale commerciale o un garage, la prima domanda che ti poni sarà: "Quanto vale la mia proprietà?"

Sappiamo che il valore di un bene è un tema fondamentale, e che il minimo errore può causare danni irreparabili. In questo articolo vogliamo fornire a voi lettori gli strumenti per evitare di incappare in problematiche. In primo luogo dobbiamo chiederci: "cosa potrebbe accadere se la mia proprietà venisse messa sul mercato ad un prezzo errato?". Ecco i problemi principali:

- Se il prezzo risulta troppo basso, perderai denaro che non potrà essere più recuperato;
- Se il prezzo risulta più alto del reale valore che il mercato è in grado di accettare, la tua proprietà riceverà poche o nessuna visita, e gli acquirenti che entreranno in casa tua saranno per lo più curiosi, persone che non devono (o non possono) comprare o possono farlo tra molto tempo, e se riceverai un'offerta sarà l'unica. Inoltre, il tuo immobile sarà messo in paragone con altri simili a prezzo e/o condizioni più attrattive, il risultato sarà che la tua offerta aiuterà a vendere le altre proprietà;
- Perderai la fase iniziale della vendita, che è la fase in cui hai la maggiore possibilità di vendere al massimo: gli immobili hanno la loro maggiore visibilità e attrattiva sul mercato nei primi 60/90 giorni;
- Quando, preso atto della non vendibilità, ridurrai il prezzo per andare incontro al mercato, la tua proprietà sarà inflazionata e il prezzo non sarà più congruo, sarai quindi costretto a ridurlo ulteriormente.

Cosa fare per non sbagliare il prezzo in una fase così importante?

La risposta è semplice quanto fondamentale: **l'unica strategia corretta per porre l'immobile al giusto prezzo di mercato è quella di affidarsi per la valutazione all'unica figura professionale in grado di fornire il corretto prezzo di mercato: un agente immobiliare professionista.**

Gli errori più comuni che a volte i proprietari commettono sono i seguenti:

- fanno valutazioni su siti web, spesso portali immobiliari
- si affidano a tecnici, architetti, geometri, ingegneri, periti
- applicano il fai da te basandosi su vendite fatte, o ancora in corso, di vicini di casa o conoscenti
- mettono in vendita al prezzo che hanno pagato nel momento dell'acquisto
- mettono in vendita alla somma di cui necessitano per un riacquisto o per un'altra operazione.

Perché quelle sopra, che a prima vista potrebbero sembrare strategie plausibili, sono in realtà degli errori irreparabili? Analizziamo punto per punto:



VALUTAZIONE SU SITI WEB E PORTALI: le valutazioni svolte con questo metodo sono approssimative in quanto basate su calcoli generici. Ad esempio: se il tuo immobile ha una caratteristica intrinseca, come un affaccio particolarmente bello, un condominio particolarmente curato e ben abitato, un algoritmo non può saperlo e non ne terrà conto. **Inoltre questi sistemi non conoscono i prezzi cui realmente gli immobili della zona sono stati venduti al netto delle trattative.**

VALUTAZIONE FATTA DA TECNICI: un bravo tecnico si occupa di urbanistica, ristrutturazioni, calcoli tecnici, ristrutturazioni, ecc. Non parla ogni giorno con chi deve vendere o comprare un immobile, né ha competenze di negoziazione su prezzi e di relazioni tra acquirente, venditore e altre parti coinvolte, unitamente ad altre competenze cruciali nella compravendita che un agente immobiliare invece ha.

BASARSI SU VENDITE IN CORSO O EFFETTUATE DA VICINI E CONOSCENTI: Ogni immobile è un caso a sé, e spesso in un trimestre i prezzi possono cambiare, per cui la vendita fatta dal vicino di casa quattro mesi fa può non essere più attuale. Inoltre è un'abitudine diffusa quella di vantarsi di aver fatto un affare, per questo sovente i nostri conoscenti vendono a prezzo più basso di quello che si chiedeva, ma non dicono quanto hanno scontato.

VENDERE AL PREZZO PAGATO IN SEDE DI ACQUISTO: come già detto, il mercato è fluido e quello che hai pagato anni fa non è indice di quello che oggi vale il tuo immobile. Inoltre, hai comprato per usarlo o per rivenderlo? Le migliori che hai fatto le hai fatte pensando a chi avrebbe comprato dopo o le hai fatte in base alle tue esigenze?

VENDERE ALLA SOMMA DI CUI NECESSITI PER RIACQUISTARE: significherebbe semplicemente sperare che l'acquirente paghi sia il tuo immobile che parte del tuo riacquisto, e questo colloca l'operazione in una dimensione irrealistica, mentre quello che devi fare è ottimizzare il realizzo dal tuo bene e contenere la spesa quando ti troverai a riacquistare.

Ora che hai letto quali sono gli errori tipici non ti resta che chiamarci per effettuare la corretta valutazione che ti permetterà di vendere al meglio in modo prevedibile, misurabile e reale. Ci occuperemo di tutto e ti aiuteremo ad ottenere quello che desideri nei tempi giusti.

CHI È IL VERO ARBITRO DELLA TRATTATIVA IMMOBILIARE?

E se la paragonassimo ad una partita di calcio?



Vendere casa è una vera partita di Champions League dove le due squadre, Venditore e Acquirente, cercano di segnare un gol in più dell'altra e prevalere.

E come in una partita di calcio, ci saranno falli, scorrettezze, fuorigioco, tifoserie di pseudo esperti che diranno la loro, giornalisti che pur non avendo mai tirato un calcio al pallone si ergono a giudici faziosi intenti solo a rompere il fragile equilibrio delle due forze in campo.

E se il Venditore è la squadra di casa, mentre l'Acquirente è la squadra in trasferta, che ruolo ricopre l'Agente Immobiliare? **L'agente Immobiliare è l'arbitro, anzi, è l'intero sistema Var.** È l'unico che vi permette di evidenziare falli e scorrettezze per riportare la partita su sentieri di lealtà e sportività.

In una partita in cui entrambe le squadre vogliono prevalere l'una sull'altra, **l'Agente Immobiliare è l'unico in grado di riportare ordine e tranquillità** ricordando a tutti che il pareggio è la soluzione in cui tutti escono vincitori e con 1 punto per parte.



In una trattativa immobiliare le emozioni giocano un ruolo fondamentale. Nei mesi che portano dalla decisione di vendere al rogito notarile, ci saranno momenti di panico, di dubbio e di incertezza, momenti che possono rovinare in un nanosecondo l'obiettivo deciso mesi e mesi prima.

Vendere e Acquistare : questo è il focus su cui solo l'agente immobiliare può focalizzarsi, essendo una persona esterna.



L'agente immobiliare ha vissuto decine, se non centinaia di volte, la situazione in cui le due squadre cercano di azzannarsi e sa che dovrà utilizzare tutte le sue armi per tenere la situazione in uno stato di equilibrio in cui ci sia una vittoria Win-Win: tutti devono essere felici. A volte saranno necessari cambi di voce, citazioni del regolamento (del codice civile ad esempio), cartellini gialli e tutte le capacità di negoziazione di cui solo un Agente Immobiliare esperto può essere dotato.

Ehi, adesso però la partita è finita ed è ora di prendere tutti insieme un bel tè caldo.

Tu Vendi, Tu Compri, Io Medio.

La procura a vendere o acquistare immobili

Di cosa si tratta?

La procura è un atto formale unilaterale con il quale un soggetto (cosiddetto rappresentato) conferisce ad un altro soggetto (cosiddetto rappresentante) il potere di compiere atti giuridici in suo nome e nel suo interesse. Gli effetti degli atti giuridici posti in essere dal rappresentante ricadono direttamente sul rappresentato, esattamente come se li avesse compiuti lui stesso.

Esistono due tipologie di procura: quella generale, quando riguarda tutti gli affari del rappresentato, e quella speciale, quando ne comprende solo uno o alcuni, che comunque devono essere determinati nel loro oggetto. In particolare, la procura a vendere o ad acquistare immobili è una procura speciale in quanto il rappresentante dovrà prestare consenso a nome del rappresentato alla vendita o all'acquisto del bene oggetto del contratto di compravendita. Il raggio di azione del rappresentante, quindi, è limitato al compimento dell'atto di compravendita.

I documenti richiesti per una procura di tale tipo sono relativi: alle parti; al titolo di acquisto dell'immobile da vendere/acquistare; ai certificati catastali del bene medesimo; alla sua planimetria con l'indicazione dei confini. La procura per la compravendita immobiliare deve descrivere in maniera puntuale l'oggetto dell'affare, l'atto giuridico da compiere e i relativi poteri conferiti al rappresentante.

Inoltre, poiché tale procura si limita a conferire l'incarico per portare a termine un affare specifico, appunto la compravendita immobiliare, cessa di avere efficacia nel momento in cui l'atto per il quale è stata redatta si conclude.

La procura a vendere/acquistare immobili deve essere fatta per iscritto con scrittura privata autenticata dal notaio o con atto pubblico sempre redatto da un notaio, indipendentemente se il bene oggetto della compravendita sia di completa proprietà del rappresentato o se questi ne abbia solo una parte o sia titolare di un diritto reale o personale di godimento.

• Cittadini italiani residenti all'estero

I cittadini italiani residenti all'estero che hanno necessità di conferire i poteri per la vendita o l'acquisto di immobili in Italia, possono recarsi al Consolato italiano, oppure presso un notaio del Paese di residenza. Nella prima ipotesi, i funzionari dell'ufficio notarile del Consolato redigeranno la procura speciale in italiano. A tal fine, serviranno la firma autenticata ed un documento di riconoscimento, nonché i dati completi della persona a cui viene conferita la procura e il pagamento di alcuni diritti per il Consolato. Se la procura è stata scritta in una lingua diversa dall'italiano si dovrà procedere, in Italia, con una nuova autenticazione del documento ed una traduzione in italiano ad opera di un notaio.

La procura per la compravendita immobiliare viene realizzata in unico originale, che il notaio o il Consolato provvede a consegnare al richiedente. Di solito, non occorre registrare l'atto. Se chi conferisce la procura è coniugato ed è in comunione di beni, l'atto deve essere sottoscritto dai due coniugi.

• Quali documenti servono per procura a vendere/acquistare?

I documenti necessari per la procura a vendere/acquistare un immobile cambiano in base a diversi fattori. Innanzitutto, bisogna fare una distinzione se le parti sono persone fisiche o persone giuridiche e, nel primo caso, se si tratta di soggetti non coniugati oppure di separati/divorziati. Altresì, bisogna tenere conto del titolo di acquisto del bene. Nello specifico, per le persone fisiche sono richiesti:

1. i documenti di riconoscimento (carta d'identità, patente rilasciata dalla Prefettura o il passaporto in corso di validità);
2. i codici fiscali (tessera sanitaria);
3. i certificati residenza.

Se le persone fisiche non sono coniugate servono i certificati di stato libero/vedovanza (in carta semplice) mentre se sono coniugate (anche se separati o in regime di comunione legale dei beni) occorrono l'estratto per riassunto dell'atto di matrimonio (in carta semplice), la copia dell'atto di separazione dei beni e la copia dell'atto di costituzione del fondo patrimoniale.

Per i separati o i divorziati bisogna produrre la sentenza o il decreto di separazione o di divorzio.

Per gli enti e le società occorrono: il documento di riconoscimento del legale rappresentante, il codice fiscale e la partita Iva, l'atto costitutivo, il certificato camerale (registro delle imprese) e lo statuto vigente o l'ultimo atto notarile contenente i patti sociali aggiornati.

Per quanto attiene al titolo di acquisto del bene da compravendere è necessario allegare il rogito o la sentenza. Se l'acquisto è avvenuto per successione serve la dichiarazione di successione, il verbale di testamento oppure l'accettazione dell'eredità. In ultimo, servono il certificato catastale e la planimetria con i confini sia se il bene oggetto della vendita/acquisto è un'unità immobiliare sia se è un terreno.

La certificazione energetica negli immobili

Redigere il certificato energetico, o più comunemente APE, è **obbligatoriamente richiesto dal 1° luglio 2009 in caso di compravendita di immobili e dal 1° luglio 2010 in caso di locazione**. Dal Gennaio 2012 negli annunci immobiliari vanno inseriti gli indici di prestazione energetica.

A chi rivolgersi per redigere l'APE e quali sono le azioni da fare?

È necessario rivolgersi a una figura specializzata, ossia il **certificatore energetico**. I nominativi dei tecnici abilitati a tale ruolo possono essere richiesti presso la propria regione di residenza, ossia presso il comune dell'immobile da certificare. **Per poter redigere il documento è necessario un sopralluogo con il Tecnico** presso l'immobile per valutarne le caratteristiche strutturali, l'efficienza energetica legata ai consumi ed agli impianti di riscaldamento e produzione di acqua calda, la salubrità degli ambienti interni, eventuali impianti autonomi di produzione di energia.

Quali documenti servono per la certificazione energetica?

Servono: estremi del proprietario dell'immobile da certificare; visura catastale o dati catastali dell'edificio; planimetria; libretto degli impianti di riscaldamento autonomo o centralizzato.

Ci sono edifici che non necessitano di APE?

Ebbene sì, ci sono casi in cui non serve l'APE. Ad esempio per box, cantine, depositi privi di impianti termici e autorimesse. Le strutture agricole, artigianali, industriali e le non residenziali. E ancora i fabbricati isolati con una superficie utile totale inferiore a 50 metri quadrati. Edifici adibiti a luoghi di culto e allo svolgimento di attività religiose. Ruedi, fabbricati in costruzione "al rustico" o nello stato di "scheletro strutturale", purché tale stato venga espressamente dichiarato nell'atto notarile.

Chi paga l'attestato di certificazione energetica?

In caso di **compravendita immobiliare**, il pagamento dell'APE spetta normalmente al venditore. Se manca il certificato energetico al contratto sono previste sanzioni che variano tra i € 3000 ed i € 18000, mentre è stata eliminata la nullità dell'atto notarile. **In caso di affitto il costo del certificato APE è sostenuto dal proprietario e non dall'affittuario**. Il proprietario deve mostrare l'attestato di prestazione energetica all'affittuario al momento della registrazione del contratto. Se non si ha l'APE al momento della registrazione del contratto di affitto si incorre in una sanzione che varia da 1.000 a 4.000 euro.

Quanto costa fare l'APE? E quanto tempo ci vuole per farla?

Il costo dell'Attestato di Prestazione Energetica si aggira intorno ai 150 - 200 euro. La cifra precisa dipende molto dalla regione e anche dalla città in cui si trova l'immobile. La tempistica media di rilascio di un APE è di 4-5 giorni, dal giorno del sopralluogo.

Cosa accadrà agli immobili in classe energetica bassa?

Si dice che dal 2030 o dal 2033 gli immobili in classe energetica bassa non potranno più essere venduti né affittati. Questa proposta è stata fatta dalla Commissione Europea per ridurre le emissioni di gas serra. La misura è però ancora un'ipotesi: deve essere discussa e votata in Commissione ed in Parlamento Ue e poi recepita dai singoli stati.

Come nasce la professione dell'agente immobiliare?

Gli Agenti Immobiliare esistevano già ai tempi dei persiani e degli arabi ed ebbero un ruolo molto importante con la nascita dell'impero romano.

Erano "sensali" tutti coloro che fungevano da mediatori in qualsiasi affare commerciale. Eclettici e spesso carismatici, "uomini di mondo" capaci di destreggiarsi tra le più difficili trattative e di trovare le più inedite soluzioni, i sensali si sono conquistati un loro spazio nella storia. Uno storico agente immobiliare veneziano, Luigi Busanel, ha ripercorso la storia del mediatore immobiliare ai tempi della Serenissima in un volume di 500 pagine dal titolo "L'arte del sensale". Nel 1866, con il Codice di Commercio del Regno d'Italia, i sensali divennero "mediatori": di merci, di assicurazioni, di noleggio navi e di trasporti. **Vennero distinte due categorie**: da una parte i sensali pubblici, muniti di un mandato, dall'altra i sensali "in altre specie di mediazioni", liberi da ogni iscrizione a ruoli particolari.

A Venezia i sensali avevano uno statuto, una sede e delle regole stabilite. Facevano anche un giuramento di fedeltà ai loro obblighi professionali e alle leggi della Serenissima. Godevano di un loro status nella società e venivano sepolti nella chiesa di Ognissanti. **È da queste figure professionali che derivano i moderni agenti immobiliari, "sensali" specializzati nella vendita e nell'affitto di beni immobili e di aziende**. La loro immissione in ruolo è subordinata al superamento di un esame che certifichi la conoscenza di norme contrattuali, leggi fiscali e tributarie, principi di urbanistica e di costruzione edilizia. Devono essere iscritti ad un albo e chiunque eserciti il loro mestiere senza averne titolo si macchia di un reato penale: esercizio abusivo della professione.

Esistono anche due diversi tipi di requisiti ai quali è subordinata la possibilità di esser riconosciuti quali agenti immobiliari: i **requisiti morali** e i **requisiti professionali**. Un agente immobiliare non può esser stato sottoposto a misure di prevenzione o esser incorso in reati puniti con la reclusione, non può esser interdetto o fallito, non può esser stato condannato per delitti contro l'amministrazione della giustizia, la fede pubblica, l'economia pubblica, l'industria e il commercio, né tanto meno può esser stato condannato per truffa, rapina, appropriazione indebita o emissione di assegni a vuoto.

Tra i requisiti professionali, il **moderno sensale deve aver frequentato un corso di formazione ed aver superato un esame diretto ad accertare attitudine e capacità**. Le modalità e le caratteristiche del titolo di formazione, dell'esame e quelle della tenuta del registro dei praticanti sono determinate con decreto del Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

“

Vendere casa a
Genova e nel
Levante ligure

”



Simona Berlo
Immobili



SIMONA BERLO
IMMOBILI

- Piazza Matteotti 2/5 | Corso Italia 63
16123 Genova | Deiva Marina
- +39 338 5492662
- simona.berlo@gmail.com



 thinkuplab

- LOGO e IMMAGINE COORDINATA
- GRAFICA e WEB DESIGN
- CONSULENZA GRAFICA

HAI UNA TUA ATTIVITÀ?

Comunica con noi! Progettiamo insieme
il tuo logo e la tua immagine coordinata.

Contattaci!

info@thinkuplab.it

www.thinkuplab.it