



**SIMONA BERLO**  
IMMOBILI

Luglio | Agosto | Settembre 2022

La prima rivista per chi  
vuole vendere casa!

# Vendere casa

a Genova e nella Riviera ligure



con successo

# VENDERE VILLE.

## Il periodo migliore è l'estate!

Un aperitivo, magari uno spritz, e a seguire una grigliata con le persone che ami di più. Questo è il bello di avere una villa. Che sia singola o a schiera poco importa. L'importante è che possa essere vissuta al meglio nel periodo estivo.



Lavoriamo nell'immobiliare da tanto tempo e abbiamo capito che sicuramente il miglior periodo per mettere in vendita una villa è proprio durante l'estate. I fiori, i colori dei tramonti più belli ed i profumi stanno inebriando le lettere di questo trafiletto!

La luce prolungata, il caldo, il sole, la possibilità di vivere questo luogo anche esternamente fanno da protagonista, e noi agenti immobiliari abbiamo davvero una grande richiesta da parte di persone che vogliono trasferirsi dalla caotica città. Ci siamo mai chiesti quanto possa costare continuare a rimandare quella decisione che procrastiniamo, ormai, da anni?



### Convieni anche in termini economici, e questo può farci riflettere.

Spesso si rimanda a settembre l'importante decisione di mettere in vendita casa, pensando che l'estate non sia il miglior periodo per farlo.

In realtà non è esattamente così.

Le abitudini dell'ultimo periodo storico, infatti, sono cambiate; l'aumento dello Smart working, la pandemia, i periodi di lockdown hanno aumentato situazioni lavorative in cui le ferie sono state dilazionate durante l'anno. Quindi, ormai, anche l'estate diventa un eccellente periodo per vendere casa!

Sicuramente ci sono coppie più rilassate dal "corri corri" quotidiano che hanno maggior tempo libero per cercare il loro sogno immobiliare, e che magari utilizzano proprio le loro ferie per dedicarsi a realizzare l'obiettivo di acquistare casa. O ancora meglio: le persone che visiteranno il tuo immobile, in una splendida giornata (calda di agosto) saranno sicuramente più intenzionate e motivate ad acquistare, avendo rinunciato, per farlo, ad una bella giornata in spiaggia o in montagna! **Non verranno solo curiosi a visionare casa tua, e, se stanno davvero cercando casa, non vorranno di certo aspettare settembre.**



**L'estate inoltre offre una grandiosa opportunità al nostro fotografo.** Sarà diversa la luce che filtra dalle finestre rispetto a quella che potrebbe donare una giornata di pioggia.

**Come se non bastasse, avremo più tempo da dedicare al marketing e alla promozione del tuo immobile.** La maggior parte dei venditori deciderà di mettere in vendita la loro villa solo a settembre e tu avrai un palese vantaggio competitivo, essendoci comunque meno immobili sul mercato.



**Un dettaglio: la presenza di un terrazzo o di un giardino sarà un punto di forza.** Gli acquirenti si proietteranno nel futuro, immaginando già di essere adagiati su di una comoda amaca, in una bella giornata di sole, a sorseggiare una bibita fresca e a godersi il relax della quiete della villa.



**Ultimo punto, ma non per importanza: avrai tanti appuntamenti.** Quindi, perché non utilizzare il periodo estivo per sistemare al meglio il tuo immobile e affidare all'agenzia il compito delle visite? Le gestiremo noi e tu avrai qualche momento in più di relax e per ritagliarti del tempo per i tuoi hobby. Non rimandare, come sempre, tutto a "dopo le ferie". Ti ritroverai ad occuparti di scuole che ricominciano, lavoro arretrato, traffico, giornate piovose durante le quali avrai mille cose a cui dover pensare. Vendere, in fondo, non è un meccanismo tanto semplice.

Noi lavoriamo per te anche d'estate. Vendere è un passo importante della tua vita. Ti accompagneremo in ogni fase della trattativa, dalle visite, alla verifica dei documenti necessari, fino al giorno del rogito. Accoglieremo ogni tua esigenza e ti dedicheremo il nostro tempo e le nostre competenze.



## Bonus mobili - di cosa si tratta?

Si può usufruire di una detrazione Irpef del 50% per l'acquisto di mobili e di grandi elettrodomestici di classe non inferiore classe A per i forni, alla classe E per le lavatrici, le lavasciugatrici e le lavastoviglie, alla classe F per i frigoriferi e i congelatori destinati ad arredare un immobile oggetto di ristrutturazione.

L'agevolazione spetta per gli acquisti effettuati entro il 31 dicembre 2024 e può essere richiesta solo da chi realizza un intervento di ristrutturazione edilizia iniziato a partire dal 1° gennaio dell'anno precedente a quello dell'acquisto dei beni.

La detrazione va ripartita tra gli aventi diritto in dieci quote annuali di pari importo ed è calcolata su un ammontare complessivo non superiore a 10.000 euro euro per l'anno 2022 e a 5.000 euro euro per gli anni 2023 e 2024. Per il 2021 il tetto di spesa su cui calcolare la detrazione era pari a 16.000 euro. **Per usufruire dell'agevolazione è necessario che la data di inizio lavori sia anteriore a quella in cui si sono sostenute le spese per l'acquisto di mobili e di grandi elettrodomestici.** La data di avvio potrà essere provata dalle eventuali abilitazioni amministrative o comunicazioni richieste dalle norme edilizie, dalla comunicazione preventiva all'Asl (indicante la data di inizio dei lavori), se obbligatoria, oppure, per lavori per i quali non siano necessarie comunicazioni o titoli abitativi, da una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà (articolo 47 del Dpr 445/2000). **Il contribuente che esegue lavori di ristrutturazione su più unità immobiliari avrà diritto al beneficio più volte.** L'importo massimo di spesa va, infatti, riferito a ciascuna unità abitativa oggetto di ristrutturazione.

### Quali beni si possono detrarre?

La detrazione spetta per le spese sostenute fino al 31 dicembre 2021 per l'acquisto di:

- mobili nuovi
- grandi elettrodomestici nuovi di classe energetica non inferiore classe A per i forni, alla classe E per le lavatrici, le lavasciugatrici e le lavastoviglie, alla classe F per i frigoriferi e i congelatori, per le apparecchiature per le quali sia prevista l'etichetta energetica.

A titolo esemplificativo, rientrano tra i mobili agevolabili letti, armadi, cassetiere, librerie, scrivanie, tavoli, sedie, comodini, divani, poltrone, credenze, nonché i materassi e gli apparecchi di illuminazione che costituiscono un necessario completamento dell'arredo dell'immobile oggetto di ristrutturazione. Non sono agevolabili, invece, gli acquisti di porte, di pavimentazioni (per esempio, il parquet), di tende e tendaggi, nonché di altri complementi di arredo.



L'acquisto di grandi elettrodomestici sprovvisti di etichetta energetica è agevolabile solo se per quella tipologia non sia ancora previsto l'obbligo di etichetta energetica. Rientrano, per esempio, fra i grandi elettrodomestici: frigoriferi, congelatori, lavatrici, lavasciuga, asciugatrici, lavastoviglie, apparecchi di cottura, stufe elettriche, piastre riscaldanti elettriche, forni a microonde, apparecchi elettrici di riscaldamento, radiatori elettrici, ventilatori elettrici, apparecchi per il condizionamento.

**Nell'importo delle spese sostenute per l'acquisto di mobili e grandi elettrodomestici possono essere considerate anche le spese di trasporto e di montaggio** dei beni acquistati, purché le spese stesse siano state sostenute con le modalità di pagamento richieste per fruire della detrazione (bonifico, carte di credito o di debito).

### Adempimenti

**Per avere la detrazione occorre effettuare i pagamenti con bonifico o carta di debito o credito.** Non è consentito, invece, pagare con assegni bancari, contanti o altri mezzi di pagamento. Se il pagamento è disposto con bonifico bancario o postale, non è necessario utilizzare quello (soggetto a ritenuta) appositamente predisposto da banche e Poste S.p.a. per le spese di ristrutturazione edilizia. La detrazione è ammessa anche se i beni sono stati acquistati con un finanziamento a rate, a condizione che la società che eroga il finanziamento paghi il corrispettivo con le stesse modalità prima indicate e il contribuente abbia una copia della ricevuta del pagamento.

**I documenti da conservare sono:**

- l'attestazione del pagamento (ricevuta del bonifico, ricevuta di avvenuta transazione, per i pagamenti con carta di credito o di debito, documentazione di addebito sul conto corrente)
- le fatture di acquisto dei beni, riportanti la natura, la qualità e la quantità dei beni e dei servizi acquisiti.
- lo scontrino che riporta il codice fiscale dell'acquirente, insieme all'indicazione della natura, della qualità e della quantità dei beni acquistati, è equivalente alla fattura.

**Rispettando tutte queste prescrizioni, la detrazione può essere fruita anche nel caso di mobili e grandi elettrodomestici acquistati all'estero.**

# Il valore al metro quadrato

## Quanto è importante?

Non tutti sanno che una delle frasi che ricorrono costantemente negli atti di compravendita stabilisce che “il bene viene acquistato a corpo e non a misura”, mentre una delle domande che spesso un acquirente pone è “quanto costa questo appartamento al metro quadrato”?

Come mai da un lato in atto viene specificato che non si compra con questo parametro e dall'altro gli acquirenti lo usano come termine di paragone? **La verità è che il povero prezzo per mq è un concetto abusato e a volte fuorviante, vediamo perché:**

in atto di vendita viene escluso per via di una tutela delle parti, infatti se si acquista un bene di 100 mq per il prezzo di 100.000 euro, e lo si scrive nel rogito, cosa accadrebbe se dopo la compravendita una delle parti, poniamo l'acquirente, dovesse certificare con una perizia di parte che l'immobile misura 97,50 mq e non i 100 dichiarati? Accadrebbe che il compratore potrebbe chiedere indietro la differenza di 2500 euro, con tutte le problematiche del caso.

È molto facile sbagliare, anche di poco, la rilevazione della metratura, e casi come quello esposto non sono rari. **Ecco perché devi sempre aver cura di specificare, sia in atto che nella proposta d'acquisto e nelle successive scritture, che vendi la tua proprietà “a corpo e non a misura”.**



Un altro problema del parametro del prezzo per mq è che mentre alcuni acquirenti lo usano come termine di paragone, esso non è affatto funzionale perché, semplicemente, **non tutti gli immobili in una data zona e della stessa tipologia possono avere lo stesso valore al mq.**

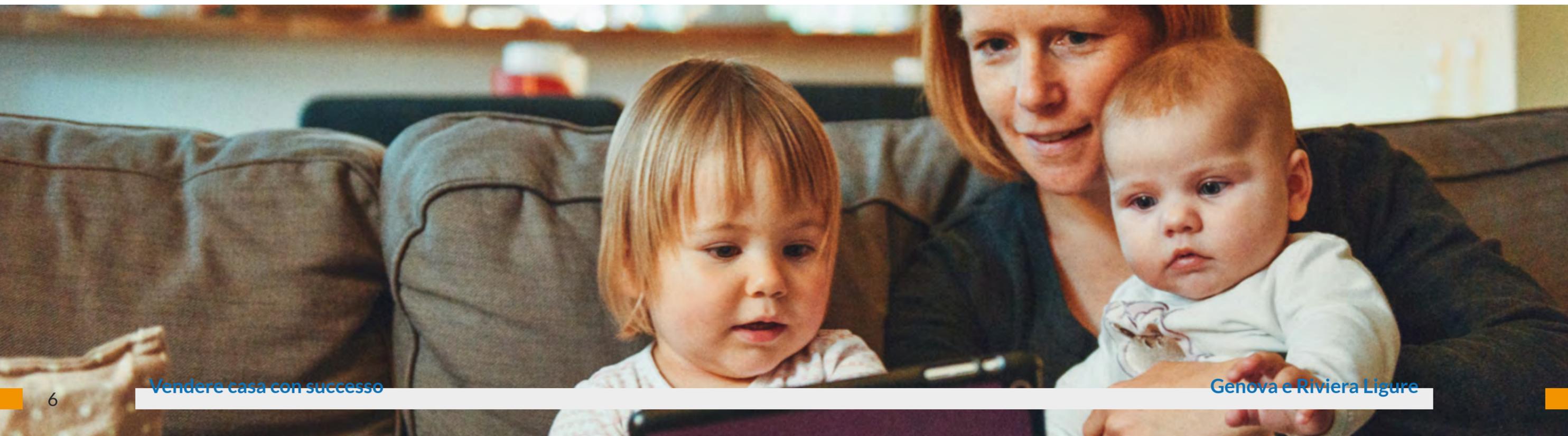
### Come è possibile?

La spiegazione è data dal fatto che ogni immobile è un mondo a sé stante, vediamo alcuni esempi:

Nella stessa via, due palazzi confinanti, con le stesse rifiniture interne ed esterne possono avere due appartamenti in vendita. Apparentemente dovrebbero avere lo stesso prezzo per metro quadrato ma cosa accade se uno dei due appartamenti affaccia sul mare e l'altro sulla strada? Come avrai capito, il prezzo per metro quadrato sarà molto diverso.

E cosa accade se nello stesso stabile, sprovvisto di ascensore, sono in vendita due appartamenti, uno al primo e uno al quarto piano? Accade che, contrariamente alla consuetudine che vede gli immobili ubicati nei piani alti avere un valore superiore, in questo caso un quarto piano senza ascensore avrà meno valore del primo piano.

**Ora che hai compreso come il prezzo per mq può essere fuorviante, voglio darti una buona notizia:** gli acquirenti migliori, quelli motivati e pronti a comprare il tuo immobile, probabilmente non lo valuteranno al metro quadrato ma in base a un semplice raffronto tra le proprietà simili per tipologia e condizioni, e la tua casa si venderà se sarà la più attraente sul mercato!



# Perchè mettere la casa IN VENDITA ORA E NON DOPO LE VACANZE?

Alcuni motivi per non aspettare con calma il mese di settembre o oltre



**1.** Le persone che cercano una casa durante le vacanze sono più serie!

**2.** I compratori seri hanno meno case da scegliere, e meno operatori immobiliari disposti a lavorare volentieri durante le vacanze; meno concorrenza significa più soldi per te.

**3.** Dal momento che l'offerta di annunci aumenterà notevolmente nel mese di gennaio, se dovessi metterla in vendita dopo ci sarebbero meno richieste per la tua casa.

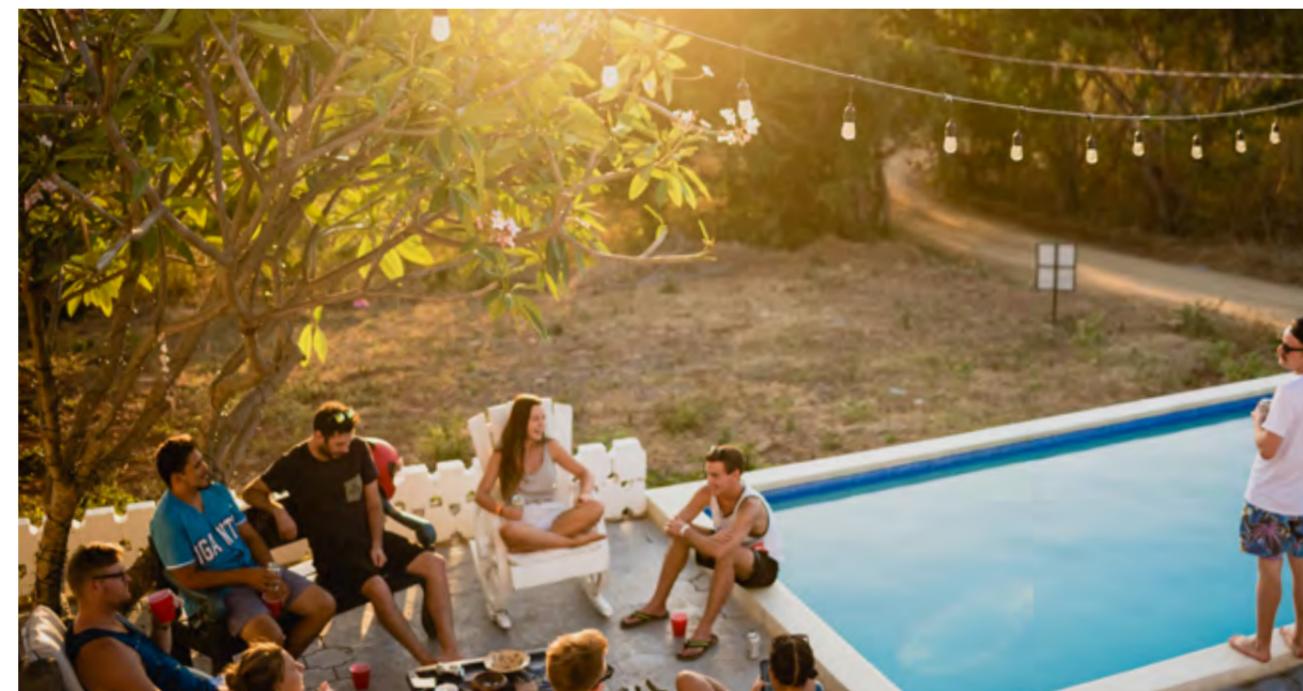
**4.** Le case hanno più appeal quando sono decorate per le vacanze.

**5.** I compratori sono più emotivi durante le vacanze, generalmente sono più propensi a pagare il vostro prezzo.

**6.** Gli acquirenti hanno più tempo per cercare una casa durante le vacanze rispetto ad una tipica settimana di lavoro!

**7.** Gennaio e settembre sono tradizionalmente i mesi in cui più case entrano sul mercato. Da quel momento ci sarà molta più competizione e più offerta.

**8.** Cominciare seriamente a vendere e a caricare la pubblicità ORA, significa raccogliere tanti contatti ai primi di gennaio (nella peggiore delle ipotesi), il che vi



renderà più competitivi rispetto a chi, con altri operatori, dovrà riprendere l'attività lavorativa DOPO LE VACANZE, e quindi pienamente attivi a fine agosto - inizio settembre.

**9.** Gli acquirenti, in questo periodo dell'anno, potrebbero avere l'esigenza fiscale di dover acquistare un immobile.

**10.** I tassi dei mutui stanno salendo in modo vertiginoso, di conseguenza, per acquistare casa, una famiglia avrà meno potere di acquisto, e quindi meno soldi a disposizione per farti un'offerta.

**11.** L'aumento dei costi di tutti i beni primari sta erodendo il reddito mensile di ciascuna famiglia. La conseguenza? Meno persone interessate ad acquistare il tuo immobile.



**12.** Molte banche stanno cambiando il rapporto rata/reddito mensile per ottenere un mutuo da 1/3 ad 1/4. Ciò significa che gli acquirenti avranno meno soldi per fare una proposta su casa tua.

**13.** Gli input economici che stanno arrivando dal mercato e i segnali nel mondo, soprattutto in America, non fanno ben sperare su quello che sarà nel 2023-2024 il mercato immobiliare (fonte *Nomisma*), e sui valori degli immobili.

Quindi, perchè non sfruttare questi motivi?



## L'acquisto di una casa al passo con i tassi di interesse

Quando ci si avvicina all'acquisto di una casa esistono tendenzialmente due scenari: **o si ha tutta la cifra disponibile, oppure ci si avvale di un mutuo. Ma cos'è esattamente un mutuo?**

**Il mutuo è un contratto tra due parti, in cui una si impegna ad erogare una certa somma (la banca), e l'altra si impegna a restituirla (il cliente acquirente).** Fin qui tutto semplice, ma cosa spinge una banca a concedere il finanziamento dell'acquisto di una casa? Entrano in gioco diversi fattori difficili da riassumere: la solidità finanziaria del cliente, il rapporto rata-reddito, le garanzie del cliente, la garanzia ipotecaria che la banca accenderà sul bene acquistato, etc.

**E quando il cliente ha tutti requisiti richiesti e l'immobile è mutuabile, qual è l'impegno che bisogna affrontare?** È presto detto, la banca chiede degli interessi sul capitale erogato. In parole semplici, la banca ci presterà una somma X e noi restituiremo una somma di X+Y (interesse sul mutuo). Quanto ci costa questo Y? Tra qualche riga vedremo proprio un esempio reale, numeri e dati alla mano. Nell'ultimo anno c'è stato un aumento dei tassi di interesse che ha portato molte famiglie a rivalutare l'importo richiesto alle banche. Per tutto il 2021 abbiamo visto mutui all'1% di tasso oppure addirittura inferiori. Mentre oggi, soprattutto alla luce dei nuovi aumenti impartiti dalla BCE, e previsti per i mesi di luglio e settembre, **si preannunciano tassi che sfioreranno il 3%.**

Cosa comporta? Al di là di tutte le motivazioni che poco ci competono, e di tutte le possibilità esistenti, parliamo di un mutuo standard trentennale di 200.000 euro con interesse alla francese, e cioè con una rata mensile costante nel corso del tempo. Nel 2021 con un tasso dell'1%, il valore Y da restituire alla banca avrebbe avuto un costo di 31.580,45€. Pertanto avremmo restituito alla banca, in 30 anni, 231.580,45€ a fronte dei 200.000,00 richiesti e concessi.

E oggi? Partiamo da un tasso altamente probabile del 2,75%. In primo luogo: la rata, al netto di tutte le altre spese, subirebbe un aumento mensile di circa 150/170€, passando da circa 650€ a poco più di 800€. In secondo luogo: alla fine dei 30 anni restituiranno 93.933,65€ di interessi alla banca. E stiamo parlando di quasi il 50% del capitale richiesto. Prendiamo 200.000,00€ e restituiamo 293.933,65€. Ben 62.353,20 € in più rispetto ad un tasso dell'1%.

Noi sappiamo benissimo quanto questo possa incidere sulla tranquillità finanziaria di una famiglia ed è per questo che **ci avvaliamo di consulenti finanziari capaci e in grado di farvi avere il miglior tasso esistente sul mercato.**

## Bonus prima casa

**Cosa succede se il proprio appartamento è stato acquistato con il bonus prima casa e si decide di venderlo prima della scadenza dei primi cinque anni dall'acquisto? Ci sono penali? Si perdono i vantaggi fiscali? Ci sono dei sistemi per non andare incontro a sanzioni?**

Nel caso in cui si dovesse cedere l'immobile prima dei cinque anni dall'acquisto, il contribuente perderà tutte le agevolazioni fiscali ottenute e subirà un accertamento dall'Agenzia delle Entrate. Questa richiederà le imposte che non erano state pagate nel momento in cui è stato effettuato il rogito, alle quali si aggiungerà una sovrattassa. Per rispondere ai quesiti conviene ricordare i vantaggi per chi ha acquistato con il bonus prima casa, le regole che deve rispettare e i requisiti per accedervi.

### Vantaggi del Bonus prima casa

**Il bonus prima casa è una particolare agevolazione fiscale** che permette, nel momento in cui il l'acquirente procede con l'acquisto dell'abitazione dove dovrà risiedere, **di ottenere uno sconto sulle imposte che dovrà versare sull'atto di compravendita.**

**Se si acquista da un costruttore:**

- Iva al 4%, invece che al 10% o al 22%, a seconda del tipo di immobile;
- imposta di registro a 200 euro;
- imposta ipotecaria a 200 euro;
- imposta catastale a 200 euro.

**Se si acquista da un privato, quindi in assenza di Iva:**

- imposta di registro al 2%, anziché al 9%;
- imposta ipotecaria è pari a 50 euro;
- imposta catastale è pari a 50 euro.

### Regole del Bonus prima casa

Ricordiamo anche l'altro lato della medaglia: quando si aderisce al Bonus prima casa bisogna rispettare alcune regole: **non si potrà vendere l'immobile prima di cinque anni. In caso contrario, si perderanno tutte le agevolazioni.** Questo significa che, se si dovesse vendere l'immobile, ci si troverebbe nella situazione di dover versare al fisco tutte le imposte che sono state precedentemente scontate.

### Requisiti per accedere al Bonus

**Ricordiamo che per poter accedere al bonus prima casa è necessario avere i seguenti requisiti:**

- l'immobile oggetto dell'operazione non deve essere di lusso e quindi non dovrà appartenere alle categorie A/1, A/8 e A/9;
- l'acquirente non deve possedere un altro immobile nello stesso Comune;
- non deve aver già usufruito delle agevolazioni prima casa per acquistare un altro immobile in Italia;
- deve spostare la propria residenza nel Comune dove si trova l'immobile entro 18 mesi dall'acquisto.

Nel caso in cui si abbia intenzione di acquistare una seconda casa usufruendo dei benefici del bonus prima casa, sarà necessario vendere la prima casa entro un anno dall'acquisto della seconda. La seconda dovrà trovarsi in un comune diverso rispetto alla prima.

“

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](mailto:info@thinkuplab.it)

[www.thinkuplab.it](http://www.thinkuplab.it)