

Vendere casa con l'intelligenza artificiale

REDATTO DA

Michele
Bonaventura



L'intelligenza artificiale è arrivata anche nel mercato immobiliare e ha soppiantato gli agenti immobiliari!

Chiaramente è una battuta; ma fino a un certo punto, sono certo che l'intelligenza artificiale possa essere di aiuto per tutti quelli che con poca esperienza possono trovare consigli e farsi guidare verso le basi della compravendita immobiliare ma soprattutto faccia uscire alla scoperta gli agenti immobiliari scarsi e poco preparati. Di fatto la stessa AI dice di affidarsi a professionisti specializzati nel settore, infatti vi allego una check list fatta con Chat GPT che per chi ancora non la conoscesse è un chatbot basato su intelligenza artificiale, abbiamo provato a chiedere come vendere casa al meglio. Sembra scritta da noi ma se provate a chiedere a Chat GPT come devo vendere casa, questo è l'esatto elenco dei passaggi che ti richiede. Non per caso il primo passaggio è esattamente la nostra

specialità, la **VALUTAZIONE PERFETTA**. Prosegue poi con vari punti che vanno da una approfondita conoscenza del mercato immobiliare, una conoscenza degli aspetti tecnici e burocratici che ruotano intorno alla compravendita, all'esigenza di dedicare molto tempo nella ricerca dei clienti e di seguirli nelle visite all'immobile, alla capacità negoziale per le trattative che saranno più o meno complesse in base alla tipologia di cliente che si presenterà e infine vi mette in guardia su varie problematiche che potrebbero portare anche a vie legali se non siete affiancati da un agente specializzato. Con questo non voglio dirvi che Chat GPT è la verità assoluta ma sicuramente ribadisce concetti che noi da anni stiamo trasmettendo attraverso i nostri canali per mettere in



guardia le persone su come comportarsi nelle compravendite immobiliari. Quindi se non volete ascoltare noi ascoltate qualcuno che hanno chiamato intelligenza artificiale.

La vendita di una casa può essere un processo complesso e comportare diversi problemi e sfide. Ci sono alcuni problemi comuni che potresti incontrare quando vendi una casa in seguito un elenco dei più comuni:

1. Valutazione inaccurata:

Determinare il prezzo giusto per la tua casa è cruciale. Una valutazione troppo alta potrebbe scoraggiare potenziali acquirenti facendo stagnare l'immobile sul mercato per parecchio tempo, mentre un prezzo troppo basso potrebbe farti perdere denaro. La valutazione professionale di un agente immobiliare specializzato è l'unica soluzione che può aiutarti a stabilire un prezzo competitivo.

2. Mercato immobiliare: I prezzi delle case possono essere influenzati da vari fattori economici e di mercato. Se il mercato è debole, potresti avere difficoltà a trovare acquirenti disposti a pagare il prezzo che desideri. Ricorda che il mercato immobiliare in Italia è estremamente geo localizzato e pertanto non potrai fidarti di statistiche nazionali.

3. Carenza di acquirenti: In alcuni momenti, potresti trovarti in un mercato con poca domanda da parte degli acquirenti. Questo può allungare il tempo necessario per vendere la casa e potrebbe portare a contrattazioni meno favorevoli.

4. Condizioni della casa: Le condizioni della casa possono influenzare notevolmente la sua capacità di attrarre acquirenti. Se la casa ha bisogno di riparazioni o aggiornamenti significativi, potresti dover investire tempo e denaro per renderla più attraente.

5. Documentazione e burocrazia: La vendita di una casa comporta una serie di documenti legali e burocratici che devono essere gestiti correttamente. Questi includono contratti di vendita, dichiarazioni dei beni, documenti di proprietà e molto altro. Gli errori nella documentazione possono portare a ritardi o addirittura a contenziosi legali.

6. Finanziamenti dell'acquirente: Gli acquirenti che richiedono finanziamenti potrebbero avere difficoltà ad ottenere un prestito ipotecario. Se l'acquirente non riesce a ottenere l'approvazione del prestito, la vendita potrebbe cadere.

7. Ispezioni e apprezzamenti: Gli acquirenti spesso richiedono

ispezioni per assicurarsi che la casa sia in buone condizioni. Se emergono problemi durante l'ispezione, potresti essere costretto a fare ulteriori riparazioni o negoziare sulla base delle scoperte dell'ispezione.

8. Agenti immobiliari e commissioni: Se lavori con un agente immobiliare, dovrai considerare le commissioni che dovrai pagare alla fine della transazione. Questo potrebbe incidere sul tuo guadagno netto dalla vendita.

9. Trattative e contrattazioni:

Le trattative tra acquirente e venditore possono essere complesse e emotive. È importante essere preparati a negoziare su prezzo, termini e condizioni.

10. Tempo e stress: Il processo di vendita può richiedere tempo ed energie considerevoli. Dovrai organizzare visite, rispondere a domande degli acquirenti e gestire gli aspetti burocratici.

Affrontare questi problemi richiede pianificazione, preparazione e talvolta il coinvolgimento di professionisti come agenti immobiliari, avvocati o periti. Una buona pianificazione e una comprensione chiara dei potenziali problemi possono aiutarti a navigare con successo attraverso il processo di vendita della casa.



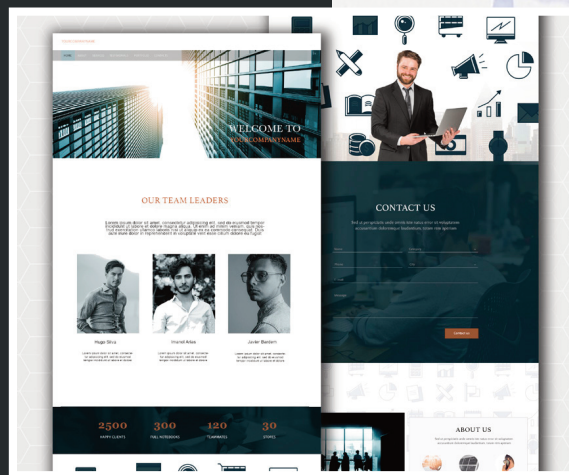
M, Art Graphic Design

DI MARTA GALLI

GRAFICA & WEB DESIGNER

CREAZIONE SITI WEB E-COMMERCE, POST SOCIAL,...

Realizzo siti web ed e-commerce personalizzati, professionali, responsive, dinamici ed ottimizzati SEO, per darti un posto di rilievo nel mondo del web, presentando la tua attività a 360°. Inoltre movimento le pagine social, con post di arricchimento organico.



PROGETTAZIONE GRAFICA BROCHURE, CATALOGHI, MENÙ,...

Creo la grafica di tutto ciò che serve per una buona comunicazione con i tuoi clienti o ancor meglio con i potenziali clienti. Dai biglietti da visita alla carta intestata, dai cataloghi alle brochure di prodotto, dai flyer alle etichette, e molto altro ancora.



WEDDING E MOLTO ALTRO...

COORDINATI DEDICATI ALL'EVENTO

Per i giorni più speciali della tua vita!
Progetto e realizzo siti web, partecipazioni, tableau de marriage, inviti, caroncini confetti, ringraziamenti, e molto altro... il tutto personalizzato, per renderer ancora più speciali ed unici i tuoi ricordi.

WWW.MARTGRAPHICDESIGN.IT

Phone 338 120 42 90 | Email info.martgraphicdesign@gmail.com

Come leggere e capire il preventivo di un notaio

Quante voci di spesa hanno i preventivi notarili?

I preventivi degli atti notarili si compongono di oneri fiscali e oneri notarili.

L'acquisto di una casa, ovvero il compimento di un'altra operazione per la quale sia necessario il ministero notarile, comporta l'esigenza per il consumatore di informarsi sulle imposte da pagare all'Erario nonché sul costo della prestazione professionale, è quindi utile saper leggere e capire il preventivo di un notaio per completare il business plan in riferimento all'iniziativa programmata. Il consumatore, molto spesso poco informato sull'oggetto della prestazione, richiede e ottiene diversi preventivi notarili e poi deve attuare una scelta. Talvolta, in assenza di adeguate note informative il consumatore si orienta verso il preventivo di importo più basso e tale scelta non sempre può dirsi appropriata. Ecco una **guida completa per leggere correttamente il preventivo notarile**.

I preventivi notarili e quindi le spese degli atti si dividono in due macro categorie:

- gli **oneri fiscali**, a carico del cliente;
- gli **oneri notarili**, che a loro volta si distinguono in spese anticipate, onorario del notaio e contributi notarili.

LE VOCI FISCALI

La nota dolente del preventivo notarile è rappresentata dalla liquidazione delle imposte dovute all'erario. Negli atti immobiliari, generalmente, gli importi più cospicui sono determinati dalle imposte, le quali si presuppone siano calcolate correttamente.

All'uopo è dovere del consumatore di comunicare allo Studio Notarile tutte le informazioni allo scopo necessarie. Tanto più le informazioni date al Notaio saranno precise tanto più il preventivo sarà corretto. Prima fra queste voci è sicuramente **l'imposta di registro**. Si tratta dell'onere fiscale richiesto per la registrazione dell'atto all'Agenzia delle Entrate, che varia a seconda della tipologia di atto o di diritti oggetto di quell'atto: fissa da euro 200 oppure con aliquota proporzionale del 2%, 4%, 9% o 15%.

Oltre all'imposta di registro, vi sono ulteriori imposte da versare (tutte o solo alcune a seconda dell'atto) all'Agenzie delle Entrate, all'Agenzia del Territorio (ex Conservatoria), al Catasto e all'Archivio Notarile, quali:

- **l'imposta ipotecaria**, che può essere fissa da 200 euro oppure proporzionale con aliquote del 2% o 3%;
- **l'imposta catastale**, che può essere fissa da 200 euro oppure proporzionale con aliquota dell'1%;
- **l'imposta di bollo**, che è sempre fissa, con svariati diversi importi a seconda della tipologia di operazione da porre in essere;
- **le tasse ipotecarie** per un totale di 90 euro (35 + 55);
- **la tassa archivio notarile**, che cambia a seconda del valore dell'atto. In riferimento alle imposte proporzionale la base imponibile, a secondo della tipologia dell'atto, è rappresentata dal prezzo indicato in atto ovvero dal valore catastale.





LE VOCI NOTARILI

Gli oneri notarili sono:

- **le spese anticipate** dal notaio per l'istruttoria della pratica, quali le visure catastali, le ispezioni ipo-catastali, le visure camerali, etc.;
- **l'onorario del notaio** sulla prestazione professionale, che cambia a seconda del valore dell'atto e a seconda del professionista (non esistendo una tariffa).

Le spese anticipate sono gli importi che il notaio deve sostenere per l'espletamento dell'incarico professionale. Al fine di garantire che i dati indicati siano aggiornati, veritieri e che l'immobile venduto sia libero da gravami è necessario effettuare una vera e propria istruttoria al fine di fotografare correttamente lo stato giuridico dell'immobile. Per queste ispezioni vanno spesi, talvolta, anche importi rilevanti e per questo motivo bisogna diffidare dai preventivi troppo bassi in quanto ciò è indizio che questa attività ispettiva possa essere compiuta in modo non adeguato. La voce onorario comprende dei contributi che il notaio è tenuto a versare agli uffici competente nei termini e nei modi previsti dalla legge

e, precisamente:

- contributi dovuti al Consiglio Nazionale del Notariato (aliquota del 4% dell'onorario repertoriale);
 - contributi dovuti alla Cassa Nazionale del Notariato (aliquota del 22% o 42% dell'onorario repertoriale);
 - contributi dovuti al Consiglio Notarile Distrettuale di appartenenza (l'aliquota dipende dal singolo Consiglio Notarile Distrettuale);
 - contributi dovuti per il fondo di garanzia;
 - un contributo fisso di euro (2 euro) per ogni singolo atto a repertorio.
- I contributi non sono oneri a carico del consumatore bensì oneri a carico del notaio e ciò determina che tanto più alto sarà il valore dell'atto tanto sarà più alto il valore dell'onorario (in quanto sugli atti di importo rilevante i contributi dovuti impattano maggiormente sulla marginalità del notaio).

QUALI VOCI SONO IMPONIBILI IVA?

L'imposta sul valore aggiunto non è dovuta per l'intero importo previsto dal preventivo notarile. Le imposte, ovviamente, sono esenti da tale

tributo. Conseguentemente, **solo gli oneri notarili (comprensivi delle spese anticipate e dei suddetti contributi) sono imponibili IVA.**

L'aliquota dovuta è quella ordinaria al 22%. Resta inteso che nel caso di prestazione svolta a favore di una società, il preventivo dovrà indicare anche la c.d. ritenuta d'acconto. Ossia il 20% delle voci imponibili IVA non va versato direttamente al notaio bensì all'erario entro il 16 del mese successivo dell'emissione della fattura.

PREVENTIVO NOTAIO: SINTETICO O ANALITICO?

Il preventivo sintetico è il documento che riassume le suddette voci in due importi: 1) anticipazioni; 2) onorario. In questa tipologia di preventivo non è specificato come le anticipazioni siano suddivise e, quindi, non vi sono gli elementi, ad esempio, per distinguere gli importi delle singole imposte dovute all'erario.

Un preventivo analitico, più aderente ai doveri imposti al notaio dalle norme vigenti invece, riporta in modo dettagliato l'importo dovuto per ogni singola voce e ciò consente al consumatore di approfondire

compiutamente sugli oneri dovuti allo Stato e al Notaio. Si ritiene consigliabile sempre ottenere un **preventivo analitico inviato su carta intestata dal notaio** e unitamente a un documento che consenta al consumatore di conferire l'incarico e dare il consenso privacy.

LA PARCELLA NOTARILE SPETTA TUTTA AL NOTAIO?

Al notaio spetta solo la voce dell'onorario in quanto tutte le altre voci, in particolare quelle riguardanti le imposte, devono essere tempestivamente versate dal notaio all'Erario. A ben vedere, come sopra

precisato, anche la voce onorario non spetta per intero al notaio in quanto una cospicua parte deve essere versata all'archivio notarile per finanziare la cassa previdenziale dei notai e gli organi politici del notariato, e un'altra parte concerne le spese imponibili anticipate per l'istruttoria di ogni pratica. Il notaio è tenuto a garantire lo Stato che le imposte dovute per gli atti a suo ministero siano sempre versate e tale garanzia vale anche in caso di mancato pagamento della parcella. Questo è il motivo per il quale il notaio deve essere pagato prima o contestualmente al rogito.

ESISTE UNA TARIFFA NOTARILE?

A oggi non esistono più le tariffe notarili imposte dal Ministero della Giustizia e, conseguentemente, gli onorari sono liberamente determinati dal mercato. Questo non significa che non esistano modalità di calcolo per determinare il valore dell'onorario e i metodi di calcolo generalmente usati, si ispirano (come già anticipato) al principio di gradualità in forza del quale tanto è più alto il valore della transazione tanto sarà più alto l'onorario notarile.

Redatto da Guido Brotto

Officina Notarile®
NOTAI ASSOCIATI



GIOVANNI CONTI

INTERIOR DESIGN



**123 anni di storia, interior design e arredamento
al servizio del cliente!**

www.contidesign.it +39.0341.451064




abitativo



FOR
SALE

Vuoi vendere casa? Parti da qui!

PREPARARE LA CASA

Preparare la casa in modo adeguato prima di metterla in vendita è un passo cruciale per massimizzare il suo appeal e il suo valore sul mercato.

Ecco alcuni consigli su come preparare al meglio la casa da vendere:

- 1. Pulizia profonda:** Effettua una pulizia approfondita in ogni angolo della casa, compresi tappeti, tende, finestre, elettrodomestici e ogni superficie visibile. Una casa pulita appare più invitante e ben curata.
- 2. Riparazioni e manutenzione:** Ripara qualsiasi problema evidente come porte che scricchiolano, rubinetti che perdono, finestre rotte, pareti scrostate, ecc. La manutenzione della casa deve essere al top per dare un'ottima impressione agli acquirenti.
- 3. Depersonalizzazione:** Rimuovi oggetti personali come foto di famiglia, souvenirs e altri oggetti che possono rendere difficile per gli acquirenti immaginarsi nella casa. L'obiettivo è far sì che i potenziali acquirenti si proiettino nella casa come loro futura residenza.

4. Decluttering: Rimuovi l'eccesso di oggetti e arredi. Un ambiente spazioso fa sembrare la casa più grande e permette agli acquirenti di visualizzare meglio gli spazi.

5. Ridipingere: Se le pareti sono scolorite o dipinte con colori audaci, considera la possibilità di ridipingere con colori neutri e luminosi. Questo aiuta a dare una sensazione di freschezza e luminosità.

6. Cura del giardino: Se hai uno spazio esterno, come un giardino o un cortile, assicurati che sia ben curato. Taglia l'erba, pota gli alberi e le piante e aggiungi eventualmente qualche pianta in vaso per dare un tocco accogliente.

7. Illuminazione: Assicurati che tutte le lampadine siano funzionanti e che ci sia abbondante luce naturale. L'illuminazione adeguata rende gli spazi più accoglienti.

8. Staging: Se possibile, investi in servizi di home staging. Gli interior designer professionisti possono organizzare i mobili e gli arredi in modo strategico per far risaltare i punti di forza della casa e creare un'atmosfera accattivante.

9. Profumo e odori: Evita odori forti o sgradevoli. Arieggiare la casa prima delle visite è un buon modo per assicurarsi che l'ambiente sia fresco.

10. Fotografie di alta qualità: Le foto sono spesso la prima impressione che gli acquirenti avranno della casa. Investi in fotografie di alta qualità che mettano in risalto le caratteristiche migliori.

11. Documentazione in ordine: Assicurati di avere tutta la documentazione legale e i dettagli della casa pronti per essere presentati agli acquirenti interessati.

12. Prezzo competitivo: Fai una ricerca di mercato per stabilire un prezzo competitivo e realistico per la tua casa. Un prezzo troppo alto può scoraggiare gli acquirenti, mentre un prezzo troppo basso potrebbe farti perdere valore.

Preparare la casa in modo adeguato richiede tempo e impegno, ma può fare una grande differenza nel processo di vendita. Se hai difficoltà o dubbi su come procedere, potresti considerare di consultare un agente immobiliare professionista per ottenere consigli e assistenza.

COME FARE LA PULIZIA DELLA CASA

Una pulizia profonda della casa può essere un compito impegnativo, ma seguendo un piano ben strutturato può diventare più gestibile. Ecco una guida passo-passo su come affrontare una pulizia profonda della casa:

- 1. Pianificazione:** Prima di iniziare, fai un piano dettagliato delle stanze che intendi pulire e dei compiti specifici da svolgere in ciascuna stanza. Questo ti aiuterà a mantenere l'organizzazione e a evitare di sentirti sopraffatti.
- 2. Rifornimenti:** Assicurati di avere a portata di mano tutti i rifornimenti necessari. Questi possono includere detersivi, spugne, aspirapolvere, scope, stracci, guanti protettivi e sacchi per la spazzatura.
- 3. Decluttering:** Inizia eliminando oggetti inutili o non più necessari. Questo renderà la pulizia più efficiente e ti aiuterà a liberare spazio. Raccogli e organizza gli oggetti in modo da poterli sistemare

correttamente dopo la pulizia.

- 4. Stanze una alla volta:** Affronta le stanze una alla volta. Inizia dalla stanza più lontana dall'ingresso principale e procedi in modo sistematico. Questo eviterà che tu sposti sporco da una stanza all'altra.
- 5. Pulizia delle superfici:** Pulisci le superfici polverose, come mobili, mensole e superfici di lavoro. Utilizza un panno leggermente umido per rimuovere la polvere. Non dimenticare i dettagli, come gli intagli e le fessure.
- 6. Pulizia dei pavimenti:** Aspira i tappeti e i pavimenti per rimuovere polvere e detriti. Poi lava i pavimenti seguendo le indicazioni dei prodotti detersivi appropriati per il tipo di pavimento che hai.
- 7. Pulizia delle finestre:** Pulisci le finestre sia all'interno che all'esterno, se possibile. Utilizza un detersivo per vetri e un panno pulito per rimuovere sporco e impronte.
- 8. Elettrodomestici:** Pulisci all'interno e all'esterno degli elettrodomestici come forno, frigorifero, microonde e lavatrice. Rimuovi eventuali residui di cibo o sporco.

- 9. Pulizia profonda di bagno e cucina:** Dedica particolare attenzione alla pulizia del bagno e della cucina. Disinfetta superfici, lavandini, docce, vasche da bagno e WC. In cucina, pulisci accuratamente fornelli, forno, lavello e aree di preparazione del cibo.
 - 10. Svuotamento dei cestini:** Assicurati di svuotare tutti i cestini della spazzatura in modo da non lasciare odori sgradevoli.
 - 11. Riorganizzazione:** Una volta completata la pulizia profonda, riorganizza gli oggetti in modo ordinato. Considera l'opportunità di migliorare l'organizzazione degli spazi per facilitare la manutenzione futura.
 - 12. Conclusione:** Fai una revisione generale di tutto ciò che hai fatto per assicurarti di non aver trascurato nulla. Ammira il risultato della tua fatica! Ricorda che una pulizia profonda richiede tempo e impegno, quindi potresti voler suddividere il processo su più giorni o addirittura su più settimane, a seconda delle dimensioni della tua casa e della quantità di lavoro da fare.
- Redatto da Jolta Gurra



I 5 guazzabugli DI CASA

Lo stile degli abiti che ogni giorno scegli prima di uscire di casa ti definisce e ti identifica. Fa capire di te agli altri molto più di quanto pensi come il tuo stato emozionale, il tuo lavoro e le tue passioni. Se provi a guardare attentamente una persona come si è vestita oggi puoi, molto probabilmente, carpirne qualche informazione in più sui suoi hobby, il suo stile di vita e forse anche sul suo carattere. Se non ci credi, prova! La tua identità però non si esprime solo ed esclusivamente attraverso l'abbigliamento ma anche osservando la tua casa. O meglio l'interno della TUA casa.

Qua riesci ad esprimere il tuo IO più profondo, ogni oggetto, tavolo, sedia, colori, soprammobili o libri è un pezzo della tua anima. Questa però non è fatta sempre della stessa materia, o materiale, e perciò ogni tanto è possibile andare un po' in confusione è rendere tutto un guazzabuglio. Perciò ho voluto mettere a fuoco i "5 guazzabugli" da non commettere per esprimere la tua meravigliosa essenza nel miglior modo possibile:

1. I COLORI

Murakami, un famoso scrittore giapponese, scrisse in uno dei suoi ultimi libri, che "ogni persona ha un suo proprio colore, una tonalità la cui luce trapela appena appena lungo i contorni del corpo. Una specie di alone. Come nelle figure viste in controluce".

Perciò ora vediamo come valorizzare nel modo giusto questo tuo "colore"; Colori forti: ottimi da utilizzare nelle stanze ampie, come il soggiorno, e per non renderli troppo dispersivi create dei punti focali tingeggiando per

esempio una sola parete o utilizzando la carta da parati, che negli ultimi anni è tonata molto in auge.

Colori tenui: sono consigliati per spazi di dimensioni limitate cosicché non appesantiscano l'ambiente e anzi lo facciano sembrare più fresco e luminoso.

Decorazioni murarie: molto in voga negli ultimi tempi, possono essere di forma geometrica o libera, e aiutano a rendere l'ambiente originale, ma attenzione all'arredamento in questo caso che dovrà essere in stile minimal per non creare troppa confusione e agitazione.

Attenzione! E' importante ricordare che oltre al gusto estetico è molto importante ricordare che ogni colore ha delle sue caratteristiche intrinseche molto importanti, chi non ha mai sentito parlare del Feng Shui? Sono sicura che almeno una volta nella vita hai sentito dire queste parole. Ma lo approfondiremo prossimamente.

2. LA LUCE

Ogni pigmento risulta cambiare al nostro occhio rispetto alla fonte di luce a cui è esposto e questo fenomeno si chiama matemerismo. Perciò fai attenzione a fonti luminose artificiali e naturali. In base anche a dove e come è esposto maggiormente l'ambiente può aiutarti a capire quale colore utilizzare.

Esposizione a nord: poiché poco raggiunte dai raggi solari, e quindi più buie, è preferibile una tonalità chiara e calda.

Esposizione a sud: queste invece essendo maggiormente esposte alla luce calda e costante si può dare sfogo alla tua fantasia e utilizzare le tonalità più cangianti.



Esposizione a est: illuminate dalla luce calda del mattino prediligono colori neutri e più accoglienti.

Esposizione a ovest: avvolte dalla calda luce del tramonto tollerano benissimo le tinte più fredde.

La luce artificiale invece può essere calda o fredda. Nel primo caso esalterà i toni dei gialli e dei rossi, mentre nel secondo quella dei verdi e dei blu.

3. SPAZI

Questi se organizzati bene aiutano a farti sentire meglio, e per far ciò devono essere in armonia con te e tra di loro. Rispetto agli anni passati le case godono di metrature più ridotte, a causa del cambio dei parametri



estetici, dunque gli spazi devono essere studiati con coscienza e consapevolezza.

NO al caos, attenzione a mantenere sempre un ambiente all'occhio pulito e ordinato e si sconsiglia di ammassare troppi mobili di diverse forme uno vicino all'altro. Lasciate anche spazi vuoti magari abbelliti con quadri di grandi dimensioni che aiuteranno a valorizzare l'ambiente senza appesantirlo.

Evita di mischiare vari stili, esempio lo stile industrial, molto in voga tra i più giovani, affiancato allo stile Boho chic, proveniente da venti ibizeschi.

Gli open space nelle nuove costruzioni vanno per la maggiore e tante volte

finiscono per risultare troppo vuoti e impersonali ma ricordati che ci sono molti modi per dividere gli spazi e uno di questi potrebbero essere le librerie o le pareti attrezzate bifacciali. Questi aiuteranno a rendere l'ambiente sofisticato e funzionale allo stesso tempo.

4. QUADRI

I complementi d'arredo, e specialmente i quadri, hanno la stessa importanza dei mobili poiché conferiscono all'ospite che entra in casa la tua vera essenza. Perciò scegli bene dove appendere quel pezzo di te. Meglio non appenderli troppo in alto ma piuttosto altezza occhi, perciò

intorno a 170/180 cm da terra. Raggrupparli in un'unica parete magari accostando vintage e moderno ma che abbiano forme e colori simili. Attenzione perchè se non accostati bene rendono l'ambiente caotico e renderanno difficile arredare il resto. Usa quadri di grandi dimensioni per riempire ampie pareti vuote come per esempio dietro al letto o all'entrata di casa.

5. ODORI

Il primo senso che metti in azione quando entri in casa è l'olfatto. Specialmente quando sei nella zona di decompressione, cioè l'ingresso, il profumo o l'odore che percepisci



contribuisce notevolmente a conferire un certo valore a quella casa e, sappi che, ogni ambiente risuona meglio con un particolare profumo. Come per esempio la cucina che è un ambiente già saturo di odori è importante scegliere una fragranza leggera e fresca come le note agrumate del limone e del timo che allontanano i cattivi odori.

In bagno le note marine e l'aroma di erba creano equilibrio tra energia e relax.

In camera da letto è bene scegliere i profumi floreali come le lavanda, con note capaci calmanti, o essenza di tea tree che aiuta a dare un tocco di pulizia e freschezza all'ambiente.

Il soggiorno, che è uno degli ambienti più usati della casa, qui è meglio fare caso alle stagioni e andare di pari passo con loro. Nella stagione estiva per profumare freschezza all'ambiente è meglio usare fragranze di fiori come il gelsomino e il geranio. Mentre nella stagione invernale, per rendere

l'atmosfera avvolgente e rilassante, meglio optare per fragranze più legnose e speziate, come il sandalo e la vaniglia.

Ora che hai gli strumenti giusti in mano è il momento di mettere in pratica questi piccoli ma utili consigli e costruire l'abito giusto anche per casa tua.

Prossimamente tratteremo l'affascinante mondo del Feng Shui dove spiegherò il significato dei colori scelti e del giusto equilibrio tra loro.



una bottega di cose a Pescarenico__Lecco
 Via Corti, 12 14 Lake Como IT
scrivi: hello@lecosse.store_sul web: lecosse.store



Mercato Immobiliare 2024



LECCO 23 NOVEMBRE 2023

M24
MERCATO IMMOBILIARE

MERCATO IMMOBILIARE

Evento esclusivo per operatori
e investitori del mercato immobiliare

h. 16.00 c/o Aula Magna Politecnico di Milano
Polo territoriale di Lecco
Via Gaetano Previati, 1/C Lecco

Osservatorio sul Mercato
Immobiliare Lecchese

Nuove tecnologie costruttive
Fisco e Finanza

Siamo alle porte della VI edizione di "Mercato Immobiliare" evento che ogni anno fa incontrare i vari professionisti e operatori del settore per fare il punto sul mercato Lecchese e immaginare cosa il futuro prossimo riserverà.

"Mai come in questo periodo fare rete e essere attenti a ciò che succede intorno a noi è determinante per essere preparati a ogni evenienza".

Se hai ricevuto questa mail è perché riteniamo che tu faccia parte di questo gruppo di persone che hanno una visione del proprio lavoro sempre

un passo avanti, di quel gruppo selezionato di ospiti che hanno la possibilità di partecipare all'evento "Mercato Immobiliare".

Nei prossimi giorni verrai contattato per ricevere il tuo invito gratuito, e ti prego sin d'ora di garantirci la tua disponibilità, poiché i posti sono limitati e l'evento è a numero chiuso. Mi auguro di vederti in prima fila ad ascoltare quelle che sono le informazioni che possono darti input fondamentali per la tua attività.

I relatori sul palco si alterneranno per darti notizie fondamentali su Trend -

Fisco – Finanza – Nuove Tecnologie – Strategie.

I temi trattati in questa edizione saranno:

- La città del futuro
- La tecnologia per riqualificare i centri urbani
- Il futuro dei bonus casa
- Come il sistema finanziario può supportarti nella tua attività
- La casa perfetta nella mente del cliente
- Dove investire e come investire con successo.



MI24 - il 23 novembre 2023 dalle ore 16.00 presso l'aula magna del Politecnico di Lecco.
QUESTO EVENTO E' RISERVATO AI SOLI PROFESSIONISTI DEL MERCATO IMMOBILIARE E SU INVITO PERSONALE

Per info chiama lo **0341 286839** oppure scrivi a **info@bstudioimmobiliare.it.**

I dati della 6ª edizione di MERCATO IMMOBILIARE sarà ricca di argomenti che avranno come focus la Direttiva Case Green

- **L'impatto delle nuove direttive europee sulle classi energetiche**
- **Le tendenze del mercato immobiliare**
- **Indicazioni operative utili alla definizione di strategie aziendali**
- **Cosa pensano i Lecchesi delle classi energetiche? Diamo le risposte!**
- **Osservatorio sul mercato immobiliare**
- **Bonus fiscali, un vero aiuto per le compravendite?**

La voglia di cambiare casa non viene fermata dai fattori congiunturali del mercato, il modo di cercare casa però cambia, le persone danno molta più attenzione alla sostenibilità economica ed energetica, ricercano la qualità di vita. I dati che emergono da **MERCATO IMMOBILIARE, sesta edizione dell'osservatorio sul mercato immobiliare lecchese** che configura i cambiamenti del mercato attraverso un sondaggio di migliaia di famiglie lecchesi.

Questo evento che è il più importante evento immobiliare a Lecco, è nato per mettere insieme i migliori professionisti del settore dispensando informazioni basilari per gli operatori di mercato, un momento di open networking che crea sinergie positive e allarga le opportunità lavorative. I dati del sondaggio verranno rivelati durante l'evento e daranno un'idea concreta di quello che stanno cercando i futuri acquirenti di casa,

quali tipologie sono più richieste, quali caratteristiche devono avere gli immobili, gli accessori che sono fondamentali in una casa oggi.

I relatori in questa edizione saranno:



MARTA MARIA SESANA

Appassionata di sostenibilità, innovazione ed efficienza energetica nell'ambiente costruito, Marta Maria Sesana si è laureata con 110/110 e lode in Ingegnere Edile-Architetto presso il Politecnico di Milano e ha conseguito il dottorato di ricerca in Ingegneria dei Sistemi Edilizi presso il Politecnico di Milano con una tesi sul recupero efficiente degli edifici residenziali.

Attualmente è Ricercatrice in Architettura Tecnica presso l'Università degli Studi di Brescia, al Dipartimento di Ingegneria Civile, Architettura, Territorio, Ambiente e di Matematica (DICATAM) e docente per il corso di laurea in Ingegneria Edile-Architettura, dopo aver maturato una lunga esperienza di ricerca e didattica presso il Politecnico di Milano e in particolare durante i periodi di visiting researcher all'estero presso il Fraunhofer Institute (ISE, 2008/2010), la Colorado University a Boulder (Engineering and Applied Science Dept., 2017) e la Drexel University a Philadelphia (2018). Dal 2021 è consulente tecnico-scientifico del Building Energy Efficiency pilot (BEEp), presso il Polo di Lecco con il Prof. G. Salvalai del Politecnico di Milano e dal 2022 è responsabile scientifico della Commissione Sostenibilità per la Fondazione Promozione Acciaio. I principali temi di ricerca di cui si occupa sono: modellazione energetica degli edifici, cambiamenti climatici

e valutazione integrata di sostenibilità e resilienza dell'ambiente costruito secondo l'approccio dell'intero ciclo di vita degli edifici (LCA), analisi di soluzioni costruttive per il supporto alle aziende del settore delle costruzioni tramite processi di innovazione tecnologica. È autrice di numerosi articoli su riviste scientifiche peer-review internazionali e monografie sulle tematiche di ricerca, oltre ad essere membro del comitato scientifico sia di riviste che di conferenze del suo settore di ricerca sia a livello nazionale che internazionale.



MICHELE BONAVENTURA

E' il team leader di B studio immobiliare la più grande agenzia di Lecco, nonché il suo fondatore. Opera nel settore immobiliare, ma soprattutto nel territorio Lecchese da oltre 20 anni. Territorio che conosce con la passione e l'umiltà di chi per anni ha calpestato ogni strada e visitato con occhio clinico la gran parte degli immobili del territorio. Editore del più accreditato ed ormai consolidato strumento di informazione mensile "Affari Immobiliari". Riassume le linee guida e le normative che compongono le compravendite in un volume opera prima dal titolo "Valutazione Perfetta" che si avvale di un algoritmo innovativo capace di stabilire il giusto valore immobiliare. Al suo attivo numerosi interventi di Pubblicazioni in merito a finanza e fisco.



ANCE ASSOCIAZIONE NAZIONALE
COSTRUTTORI EDILI

LUCA FABI

Laureato in Economia alla LIUC con una tesi sul controllo di gestione delle imprese edili, è amministratore dell'impresa Savai srl di Malgrate, impresa che rappresenta il passaggio generazionale di una lunga tradizione familiare (dal 1932), alla terza generazione, nel settore dell'edilizia residenziale, nella provincia di Lecco e di Varese. Dopo l'esperienza in Ance nel gruppo giovani ricoprendo la carica di vicepresidente, entra nel Consiglio direttivo e dal 2023 diventa presidente Ance. Fabi ha al suo attivo anche impegno in ambito sociale come presidente della Pro Loco di Malgrate.



SDBA
BENEFIT | TAX • LEGAL

STEFANO DELLA BELLA

Il dottor Della Bella è esperto nella gestione amministrativa, contabile e fiscale delle pmi, operazioni straordinarie e merger & acquisition, restructuring, riorganizzazione aziendale, gestione della crisi aziendale, procedure concorsuali, diritto societario, tutela e pianificazione patrimoniale, wealth

management e passaggio generazionale. E' advisor nella composizione di crisi da sovraindebitamento ed è già stato nominato gestore della crisi delle persone fisiche e degli imprenditori commerciali non fallibili. E' difensore tecnico presso le commissioni tributarie presso le quali svolge il contenzioso tributario. E' revisore legale dei conti anche presso enti pubblici, membro di collegi sindacali e curatore presso il tribunale di Lecco.



FABIO DADATI

Lecchese, presidente di Lariofiere e imprenditore nel settore alberghiero. Dopo aver inaugurato con successo la Casa sull'Albero a Malgrate ormai dieci anni fa e il ristorante Da Giovannino nel 2017 dalla scorsa primavera sempre a Malgrate ha aperto un 4 stelle lusso, l'hotel Promessi Sposi.



GUIDO BROTTTO

E' nato a Cittadella (PD) il 26 luglio 1979 e si è laureato presso l'università di Pavia con 110/110 e lode; ha superato il concorso notarile nel febbraio 2015 conseguendo all'esame orale il punteggio di 148/150. Ha sempre lavorato nell'ambito notarile non solo come collaboratore di studio ma anche come consulente esterno in materia di informatica giuridica. Insegna alla SNV tenendo il corso di pratica notarile e, insieme al notaio Viggiani Raffaele, il corso di diritto tributario. Tiene con il notaio Daniele Minussi una rubrica a radio LeccoFm denominata "Il notaio per voi" dove danno delle pillole informative sul nostro territorio di riferimento al fine di contribuire e diffondere notizie di attualità di natura giuridica e fiscale.

TRASLOCO IN CORSO?

Progetta passo per passo il tuo trasloco



Traslocare da una casa all'altra può essere una delle più stressanti esperienze della tua vita. Per cui è fondamentale armarsi di calma, pazienza, ottimismo e spirito organizzativo. Segui passo per passo le fasi del tuo trasloco con i tempi giusti per affrontarlo in tutta tranquillità. Vedrai che con questi semplici consigli riuscirai a superare il tuo

trasloco in serenità e saprai anche cogliere i lati positivi di questo cambiamento. Sì, perché traslocare significa anche cambiamento, l'inizio di una nuova vita, una nuova casa. Ti troverai di fronte a scelte e decisioni che non saranno facili, come ad esempio scegliere cosa si vuol portare con se, decidere se dedicarsi al fai da te o affidarsi a professionisti nel

trasloco. Sono molteplici le cose a cui serve prestare attenzione per non trovarsi in difficoltà o eventi spiacevoli. Quindi organizzare con logica e pianificare al meglio le fasi del tuo trasloco è importante per evitare ulteriori preoccupazioni che si aggiungono solo allo stress quotidiano.

Il segreto per affrontare al meglio il tuo trasloco è organizzare un piano strategico e seguirlo passo per passo. Se vuoi prevenire qualsiasi preoccupazione o difficoltà che potrebbe derivare dal trasloco organizzati e sii efficiente. Ecco di seguito un elenco di suggerimenti per rendere il tuo trasloco meno stressante:

1. Inizia per tempo:

Non perdere tempo e non rimandare, inizia per tempo a fare gli scatoloni. Evita di fare le cose nelle ultime settimane perché alimenterai solo lo stress e per di più ti troveresti ad improvvisare finendo nel caos e nella fretta ti dimenticherai sicuramente qualcosa;

2. Fai un elenco delle cose necessarie

che porterai con te e dividi gli oggetti per categoria, sarà più facile quando dovrai metterli a posto nella nuova casa.

3. Elimina gli oggetti superflui:

traslocare è un modo più semplice per liberarti da tutti quegli oggetti che non ti servono più ma che non hai mai trovato il momento per buttarli. Quindi passa in rassegna tutte le cose che possiedi così da renderti conto cosa vorrai portare con te nel trasloco. Valuta quali mobili riesci a riadattare nella nuova casa e a cosa invece dovrai rinunciare. Portare con se gli oggetti inutili è uno spreco di tempo e spazio. Questa è una fase molto importante, ti servirà molto tempo e coraggio nel decidere cosa tenere e cosa rinunciare.

4. Riempire gli scatoloni:

arrivati a questo punto è il momento di riempire gli scatoloni per il trasloco. Se hai una cantina, un box o una stanza che non utilizzi inizia per tempo a mettere via scatolone per scatolone. Attenzione però a non fare troppo in anticipo, ti ritroveresti a vivere in mezzo a scatole piene di oggetti che ti servono tutti i giorni. Quindi ti consiglio di lasciare da parte gli scatoloni da riempire con gli oggetti quotidiani e alcuni vestiti. Quest'ultimi li riempirai il giorno stesso del trasloco. Armati di più scatoloni di quelli di cui credi di aver bisogno, dopodiché etichettali in base alla stanza di appartenenza sarà più facile collocarli e svuotarli quando saranno arrivati a destinazione.



Abitabilità e agibilità

se la tua casa ne è sprovvista
puoi ma non devi venderla!

Senza il certificato di agibilità è possibile vendere casa ma se lo fai senza sapere come gestire la transazione rischi di fare un sacco di danni a te che vendi e a chi acquista l'immobile.



Partiamo con fare chiarezza su cos'è il certificato di agibilità. Il certificato di agibilità, attesta le condizioni di sicurezza, igiene, salubrità, risparmio energetico degli edifici e degli impianti in essi installati e viene rilasciato dal dirigente o dal responsabile del competente ufficio comunale.

Poiché esso attesta anche le condizioni di sicurezza del fabbricato, il suo rilascio è subordinato alla presentazione al Comune:

- del certificato di collaudo statico
- del certificato di conformità alle norme antisismiche delle opere eseguite (ovviamente per i soli edifici siti in zone dichiarate sismiche)
- della dichiarazione di conformità alle norme in materia di accessibilità e di superamento delle barriere architettoniche.

L'agibilità può definirsi anche per silenzio-assenso.

Una volta presentata l'istanza per il rilascio del certificato di agibilità al competente Ufficio comunale, in mancanza di un provvedimento formale rilasciato dal Comune stesso, l'agibilità si intende comunque attestata:

- decorsi 30 giorni nel caso sia stato rilasciato e acquisito alla pratica edilizia, in occasione della presentazione del progetto iniziale, il parere dell'ASL circa la conformità del progetto alle norme igienico-sanitarie
- decorsi 60 giorni nel caso non sia stato rilasciato il parere dell'ASL e lo stesso sia stato sostituito da un'apposita autocertificazione (possibile, peraltro, solo per interventi di edilizia residenziale).

Al certificato di agibilità deve riconoscersi la natura di attestazione dell'idoneità dell'edificio sotto il profilo igienico sanitario, della sicurezza e del risparmio energetico a essere utilizzato ai fini abitativi, commerciali, industriali, direzionali, altro.

Il certificato di agibilità non attesta la conformità dell'edificio al progetto approvato e quindi la sua regolarità edilizia. Quindi il rilascio del certificato

di agibilità da parte del Comune non garantisce la regolarità urbanistica ed edilizia del fabbricato trasferito. Se sono stati commessi degli abusi edilizi gli stessi non possono certo ritenersi sanati per effetto del rilascio del certificato di agibilità.

Pertanto a partire dall'entrata in vigore del T.U. sull'edilizia il certificato di agibilità deve essere richiesto dal venditore e consegnato all'acquirente necessariamente solo per **i nuovi edifici** (ossia quelli costruiti successivamente al 30/06/2003) o **per quelli già esistenti per i quali siano stati eseguiti talune tipologie di interventi edilizi.**

Non sussiste invece nessun obbligo di richiedere e consegnare il certificato di agibilità per le vecchie costruzioni che non siano state oggetto di interventi successivamente all'entrata in vigore del DPR 380/2001, laddove esso non sia già rinvenibile, in quanto trattasi di costruzioni molto risalenti, o perché già rilasciato, ma in base a previgenti normative. Dal tenore letterale della norma è infatti escluso ogni effetto retroattivo della disposizione stessa.

IL CERTIFICATO DI AGIBILITÀ E LA COMMERCIALIZZABILITÀ DEGLI IMMOBILI

Per la commerciabilità degli edifici non è necessario:

- che sia già stato rilasciato il certificato di agibilità,
- né per la validità degli atti comportanti il trasferimento degli stessi è necessaria la menzione dell'agibilità.

Il venditore assolve ai propri obblighi sull'agibilità anche quando, in mancanza di una formale certificazione, dimostri che l'agibilità si è formata per silenzio-assenso.

L'agibilità, non incide sulla commerciabilità giuridica di un fabbricato, ma costituendo il presupposto per l'utilizzabilità dell'immobile può incidere sulla sua commerciabilità "economica".

Quindi qualora a essere venduto sia un edificio privo del certificato di agibilità, si pone l'esigenza di

regolamentare i rapporti tra le parti anche al fine di evitare l'insorgere di future contestazioni.

La presenza o meno dell'agibilità può influire:

- sul consenso da parte dell'acquirente che potrebbe non essere disponibile ad acquistare un fabbricato privo dell'agibilità.
- sulle condizioni economiche di vendita: la parte acquirente potrebbe essere disponibile ad acquistare un fabbricato privo dell'agibilità, purché se ne tenga conto nella determinazione del prezzo.

IL CERTIFICATO DI AGIBILITÀ NEL CONTRATTO PRELIMINARE

Nel caso di stipula di un preliminare avente per oggetto un fabbricato privo dell'agibilità, dal contratto dovranno emergere quelle che sono le intenzioni delle parti al riguardo.

Pertanto:

a) se viene trasferito un fabbricato già dichiarato agibile sarà opportuno che tale circostanza risulti, su dichiarazione del promittente venditore, anche dal contratto preliminare

b) se viene trasferito un fabbricato non ancora dichiarato agibile sarà quanto mai opportuno stabilire:

- se la stipula del rogito definitivo è subordinata al rilascio (o al formarsi per silenzio assenso) dell'agibilità perché è nella volontà delle parti trasferire un fabbricato agibile;
- se il fabbricato debba al contrario essere ceduto privo dell'agibilità (al grezzo, da ristrutturare o comunque in uno stato tale da non consentire ancora la dichiarazione d' agibilità);
- eventualmente a chi farà carico l'onere di chiedere il rilascio dell'agibilità (ove sia possibile richiederlo

Se quindi vi capita di dover vendere o acquistare un immobile mancante del certificato di agibilità, in quanto dovuto per costruzione o lavori successivi al 2003, non vi disperate.

Cercate di capire se **il problema è formale e manca il certificato** perchè non è stato ritirato o non è stata eseguita la pratica in Comune, oppure perchè è stato rifiutato essendo l'immobile senza le caratteristiche costruttive minimali per il rilascio del certificato (aspetto sostanziale). Nei primi due casi il danno è minimo: tutt'al più l'onorario del geometra che lo ritira nell'ufficio competente o vi fa

la pratica in Comune. Nel secondo caso il problema è più rilevante, ma è ipotesi rarissima, perchè ritengo impossibile che un immobile sia perfetto urbanisticamente senza avere le caratteristiche minimali per il rilascio della abitabilità. Dico impossibile perchè un immobile costruito correttamente secondo la concessione/permesso/licenza edilizia ha già necessariamente le

caratteristiche sostanziali che consentono il rilascio del certificato di abitabilità.

Comunque in questo raro caso occorrerà compiere lavori – magari salati – per adeguare l'immobile, e il conto va pagato dal venditore che deve/doveva garantirvi non tanto e non solo il certificato (aspetto formale) ma l'abitabilità vera e propria (aspetto sostanziale).





PLUSVALENZA nelle compravendite immobiliari

Se stai leggendo questo articolo probabilmente è perché hai fatto un'operazione immobiliare con successo o quantomeno te lo auguri.

Di fatto se non conosci le regole della tassazione nella compravendita immobiliare rischi di buttare alle ortiche tutta la fatica fatta sino ad allora. Parliamo della plusvalenza su transazioni fatte per operazioni immobiliari speculative e non, quindi, se non hai esperienza in tal senso, segui con molta attenzione quanto sotto riportato, che tu sia un principiante o un operatore con già esperienza nel mercato immobiliare, devi stare attento e non delegare totalmente al commercialista le scelte da fare, molti non sanno come districarsi in questo genere di

operazioni, la tua conoscenza personale potrebbe farti risparmiare una montagna di danaro. La maggior parte delle persone crede che le tasse conseguenti a una compravendita immobiliare, ricadano solo su chi acquista, tipo quelle relative all'imposta di registro, catastale e ipotecaria e nella realtà in molti casi le cose vanno così. Qui analizziamo il caso nel quale il venditore produce un reddito tassabile a seguito di una vendita, la famosa **plusvalenza**. Le plusvalenze immobiliari, ai sensi dell'art. 67 del D.p.R. 917/1986, cd.

“TUIR”, rappresentano uno dei possibili **redditi diversi tassabili** per le persone fisiche. Vengono considerate tali ogniqualvolta non siano riconducibili a redditi di capitale o non siano conseguiti nell'esercizio dell'attività d'impresa. Per generare una plusvalenza è sufficiente vendere un immobile ad un prezzo superiore a quello d'acquisto? Non proprio. L'aumento di valore generato dall'operazione immobiliare fatta da persona fisica e non da società, rappresenta una plusvalenza tassabile.



I CASI IN CUI SI PAGA LA PLUSVALENZA:

- A. terreni agricoli acquistati da non più di cinque anni;
- B. fabbricati acquistati o costruiti da non più di cinque anni;
- C. terreni suscettibili di utilizzazione edificatoria
- D. terreni lottizzati (intendendosi quelli per i quali il Comune abbia approvato il piano di lottizzazione e sia stata stipulata la relativa convenzione).

Mentre nelle prime due ipotesi, la plusvalenza è tassata solo in caso di alienazione infra-quinquennale, nelle ultime due è sempre tassata, anche in caso di alienazione dopo i cinque anni dal precedente acquisto.

NON SI PAGA LA PLUSVALENZA NEI SEGUENTI CASI:

- 1. Fabbricati e terreni agricoli acquistati per successione (cfr. art. 67 lett. b);
- 2. Fabbricati alienati entro i cinque anni ma che per la maggior parte

del periodo intercorso tra acquisto e alienazione siano stati adibiti ad abitazione principale del titolare o dei suoi familiari (cfr. art. 67 lett. b);

3. Assegnazione di beni tra coniugi in sede di separazione e divorzio stante l'esenzione da imposizione di cui all'art. 19 della legge n. 74/1989.

A queste ipotesi di esclusione ex legge, vanno ad aggiungersi altre ipotesi di esclusione individuate dalla prassi e dalla giurisprudenza e, in particolare, quella relativa ai beni acquistati per usucapione. Secondo la Risoluzione dell'Agenzia delle Entrate n. 78/2003, in caso di rivendita di tali beni risulterebbe impossibile determinare un termine iniziale da cui far decorrere il quinquennio ed anche ove ciò sia possibile, la decorrenza dei termini dell'usucapione risulterebbe di per sé incompatibile con l'intento speculativo sanzionato dalla tassazione della plusvalenza.

Nel caso di rivendita di fabbricati e terreni agricoli entro i cinque anni, la plusvalenza sarà determinata dalla differenza tra il prezzo di vendita ed il prezzo di acquisto o il costo di costruzione del fabbricato ceduto, aumentato di ogni altro costo relativo allo stesso (come, ad esempio, il pagamento dell'onorario notarile per l'atto d'acquisto) purché regolarmente documentati.

Nel caso di alienazione di terreni edificabili o lottizzati, viene in rilievo quanto disposto dall'art. 68, 2° comma TUIR, secondo il quale il calcolo della plusvalenza tiene conto della differenza tra il prezzo di vendita e il costo fiscalmente riconosciuto, con questo intendendosi:

Per i terreni lottizzati:

- se acquistati a titolo oneroso oltre i cinque anni dalla data di lottizzazione, si fa riferimento al valore normale del terreno al quinto anno anteriore (cfr. art. 68 co. 2 TUIR);
- se acquistati a titolo oneroso entro i cinque anni dalla data di lottizzazione, si guarda al prezzo d'acquisto;
- se acquistati a titolo gratuito, il costo si determina tenendo conto del valore normale del terreno alla data di inizio

della lottizzazione.

Per i terreni non lottizzati, quindi anche per quelli edificabili:

- se acquistati a titolo oneroso, si fa riferimento al prezzo d'acquisto aumentato di ogni costo connesso e rivalutato secondo gli indici ISTAT;
- se acquistati a titolo gratuito, il costo di acquisto sarà quello indicato nella dichiarazione di successione o nell'atto di donazione;

In tutti i casi sopra evidenziati la plusvalenza verrà tassata nell'ambito della dichiarazione dei redditi, **secondo le aliquote ordinarie IRPEF** stabilite in funzione del reddito complessivo del venditore (si consideri che l'aliquota più bassa è attualmente fissata al 23%), salvo quanto si dirà ora. Una prima eccezione riguarda la plusvalenza nella cessione di terreni (siano essi agricoli o edificabili) dove il costo fiscalmente riconosciuto così come sopra individuato nei vari casi può essere sostituito dalla rivalutazione effettuata da un perito, purché il venditore che richieda tale rideterminazione del costo paghi un'imposta sostitutiva, **con la legge di bilancio 2019 le aliquote delle imposte sostitutive vengono differenziate e aumentate all'11 % per le partecipazioni qualificate e al 10% per le partecipazioni non qualificate e per i terreni.** (la legge finanziaria del 2019 ha previsto la possibilità di pagare l'imposta sostitutiva in un'unica soluzione oppure in 3 tranches)

1ª rata entro il 30.06.2019

2ª rata entro il 30.06.2020 + interessi

3% annui calcolati dalla data di versamento della prima rata;

3ª rata entro il 30.06.2021 + interessi 3% annui calcolati dalla data di versamento della prima rata.

Il valore così rideterminato costituisce il valore normale minimo ai fini del calcolo delle imposte e, quindi, anche della plusvalenza (normalmente il valore periziato sarà superiore a quello d'acquisto così riducendo l'importo della plusvalenza prodotta). Occorre precisare che ove si intenda cedere il terreno ad un prezzo inferiore rispetto





al valore rivalutato, il venditore sarà soggetto all'imposizione della plusvalenza secondo le regole ordinarie, decurtando quanto pagato a titolo di imposta sostitutiva. Una seconda e rilevante eccezione è quella introdotta dall'art. 1, comma 476 della l. 266/2005 (cd. legge finanziaria). In particolare, questa trova applicazione nel caso di plusvalenza generata dalla alienazione di beni immobili (fabbricati o terreni agricoli) acquistati o costruiti da non più di cinque anni. Ma di cosa si tratta?

COME PAGARE LA PLUSVALENZA.

Vi sono due momenti in cui si può pagare la plusvalenza, vediamo le due ipotesi:

1. È al momento dell'atto di alienazione, il venditore ha la facoltà di richiedere al notaio rogante

l'applicazione di un'imposta sostitutiva con aliquota al 20% Il notaio provvederà a calcolare il valore dell'immobile, i costi aggiuntivi ed eventuali costi detraibili, ed a determinare la plusvalenza, come anche l'importo della tassazione. Il notaio provvederà anche a versare la somma dovuta, ed a comunicare tutti i dati riguardanti la cessione all'Agenzia delle Entrate.

2. È pagarla in sede di dichiarazione dei redditi secondo le aliquote ordinarie.

Occorre quindi che il venditore dichiari espressamente di voler esercitare tale opzione a seguito della quale, l'imposta verrà incassata direttamente dal notaio e immediatamente versata al fisco in via telematica. Il Notaio non ha alcun potere in ordine alla determinazione e

alla verifica della base imponibile, la quale dovrà risultare dalla dichiarazione fornita dal venditore stesso. Esercitata tale opzione, al Notaio non spetta altro che ricevere dal venditore la provvista e inserire nell'atto la dichiarazione del venditore, relativa al pagamento dell'imposta, e provvedervi direttamente.

CALCOLO DELLA PLUSVALENZA.

Per calcolare il costo della tassazione da pagare si deve non solo conoscere il maggior prezzo tra l'acquisto e la vendita ma bensì tutte le spese sostenute e i costi inerenti all'acquisto. La possibilità di detrarre questi costi è stata introdotta dall'Articolo 68 comma 1 del **Testo Unico delle**

Imposte sui Redditi:

"Le plusvalenze di cui alle lettere a) e b) del comma 1 dell'articolo 67 sono costituite dalla differenza tra i corrispettivi percepiti nel periodo di

imposta e il prezzo di acquisto o il costo di costruzione del bene ceduto, aumentato di ogni altro costo inerente al bene medesimo”

L'articolo 68 non specifica quali costi possono detrarsi, dice solo che si tratta di spese attinenti all'immobile. In pratica, però, i costi inerenti includono tutte le spese sostenute per l'acquisto dell'appartamento, le spese di costruzione, ristrutturazione ecc. Ti elenchiamo subito tutti questi costi in modo più preciso, in modo da farti capire bene cosa puoi detrarre dalla plusvalenza immobiliare.

Una prima categoria di costi che puoi detrarre dalla plusvalenza immobiliare è data dagli oneri fiscali che hai sostenuto per acquistare l'appartamento che oggi stai rivendendo. Si tratta dei seguenti costi:

- **l'imposta di registro**
- **l'IVA**
- **eventuali imposte ipotecarie e catastali**

ed in genere qualsiasi altra imposta che hai pagato all'atto dell'acquisto.

Un'altra categoria di costi che puoi detrarre dalla plusvalenza immobiliare **è dato da tutte le spese notarili che**

hai sostenuto per l'acquisto dell'appartamento. Parliamo dei costi che hai pagato per stipulare il compromesso di vendita, e per il rogito, ma anche di qualsiasi altro tipo di costo che hai sostenuto per i servizi del tuo notaio. Le spese dell'agenzia immobiliare possono essere detratte ma solo quelle relative all'acquisto e non quelle sostenute per la vendita. Qui devi fare attenzione. In genere pochissime persone hanno problemi a documentare le spese notarili, poiché si sono fatti rilasciare una regolare fattura dal notaio.

Altra categoria che puoi detrarre sono i lavori eseguiti alla proprietà. Se ristrutturati o effetti interventi di manutenzione straordinaria, **in realtà produci un valore aggiuntivo**, ed acquisti servizi da tante altre persone: muratori, piastrellisti, elettricisti ed altri. Questo valore aggiuntivo ti permette di chiedere un prezzo di vendita superiore, poiché il tuo appartamento ha qualcosa che non aveva prima: magari un parquet, degli infissi nuovi, un impianto elettrico fotovoltaico o altro.

Tutte le spese che contribuiscono ad

aumentare il valore del tuo immobile apportando miglioramenti concreti sono detraibili dalla plusvalenza immobiliare. Si tratta

principalmente delle spese di ristrutturazione, e di manutenzione straordinaria.

Esistono poi altri costi che puoi detrarre dalla plusvalenza immobiliare. Si tratta ad esempio di tutte le provvigioni che hai pagato agli intermediari immobiliari per l'acquisto dell'appartamento.

Esempio pratico:

Immaginiamo che tu nel 2017 acquisti casa ad un prezzo di 180.000 Euro, che spenda tra imposta e notaio 5.000 Euro, che esegui lavori di ristrutturazione per 15.000 Euro e che rivenda il tuo appartamento nel 2019, ad un prezzo di 220.000 Euro. La plusvalenza dalla vendita del tuo immobile è pari a 20.000 Euro. Questa somma sarà tassata in misura del 20%, quindi dovrai versare 4.000 Euro in tasse.

Per approfondimenti scrivi a assistenza@bstudioimmobiliare.it





VALUTA GRATIS IL TUO IMMOBILE

Contattaci:

→ **0341.286839**

Ecco i nostri servizi:

- Analisi di mercato geolocalizzato
- Analisi su regolarità urbanistica
- Rilascio di report scritto e verificato

Come faccio a saperne di più?

Visitando il sito www.bstudioimmobiliare.it o contattandoci telefonicamente.

Come faccio a rimanere sempre aggiornato sul mercato immobiliare?

Iscriviti alla nostra Newsletter che ti sarà inviata direttamente a casa tua.

→ www.bstudioimmobiliare.it/newsletter/

E se volessi parlare direttamente con uno di voi?

Contattaci al 0341.286839

Se sei in procinto di mettere in vendita un immobile

o se stai già vendendo un immobile e ti interessa approfondire l'argomento ti consigliamo di consultarti con il nostro manuale per vendere casa "VALUTAZIONE PERFETTA" all'interno del manuale troverai oltre 150 pagina di trucchi, consigli, strategie che potrai applicare gratuitamente rendendo la vendita del tuo immobile molto più semplice.



Come la pensiamo...

Molto spesso si chiede **di dare fiducia**

Anche quando non si conoscono bene le persone con cui interagiamo. Nel quotidiano questo ci capita molto spesso, dalle cose più banali fino a quelle più importanti. Vendere e comprare casa è probabilmente l'azione più importante della vita. Questo è quello che vogliamo trasmetterti con questa raccolta di storie e referenze che sono la nostra testimonianza di buon lavoro e passione per quello che facciamo. Nella lettura di queste storie ti renderai conto che ci sono molte persone che hanno le tue stesse esigenze ma con variabili infinite. Quando inizi un progetto di casa, che sia personale o familiare, che sia per vendere o per comprare, cerchi delle certezze. Molto spesso ti affidi a consigli di persone che prima di te hanno avuto come esperienza un'operazione immobiliare e nella maggior parte dei casi sentirai

parlare male delle agenzie; effettivamente, chi lo fa non ha tutti i torti in quanto è alta la percentuale di agenzie che sono a dir poco approssimative, semplicistiche e formate da persone che non hanno minimamente a cuore gli interessi dei clienti. Per questo che noi siamo orgogliosi quando i nostri clienti ci rilasciano le loro testimonianze, gratificandoci dei mille sforzi quotidiani. Ci sentiamo onorati di presentarti questa raccolta che potrà aprirti gli occhi su alcune delle problematiche più comuni che affliggono le persone che si affacciano al mercato immobiliare. La mancanza di competenze porta a fidarsi di persone sbagliate, facendo degli errori che poi si pagano a caro prezzo, peggio ancora, basarsi solo su quanto si legge in internet è deleterio per la maggior parte dei

casi. Usando i motori di ricerca si trovano siti che spiegano male e solo parzialmente la materia. Sono oltre 20 anni che studiamo il mercato immobiliare, l'estimo, il diritto tributario, il marketing, ogni giorno dedichiamo parte del nostro tempo alla ricerca e ad approfondire i nuovi temi che modificano le dinamiche del mercato immobiliare con l'intento di prevedere gli scenari futuri. Tutto questo lo facciamo perché, la materia immobiliare è estremamente complessa e variabile, infatti le discipline legate all'immobiliare cambiano, il mercato finanziario è instabile, le leggi mutano, fare la scelta giusta diventa un'impresa biblica. Non vogliamo spaventarti, ma solo metterti in guardia nell'affrontare un passo così importante, regalandoti quello che molti pagherebbero oro. Le esperienze dei nostri clienti.

“ Richiedici una copia, tutto quello che devi sapere sul mercato immobiliare è qui. ”



Per saperne di più:

www.bstudioimmobiliare.it/testimonianze/