

Guida Completa per Vendere Casa

Come vendere casa nel 2024 a Milano: Guida pratica

Devi vendere una casa a Milano? Ecco in pochi semplici punti cosa devi fare per evitare di trovarti in difficoltà.



1 Procurati il documento che certifica che sei il proprietario

Sembrerà banale, ma devi avere il “Titolo” che certifica che sei il proprietario legittimato a venderla quindi, il ROGITO D'ACQUISTO nel caso la casa fosse stata da te acquistata in passato, oppure la DENUNCIA DI SUCCESSIONE nel caso tu abbia ereditato la casa. Anche in questo secondo caso, poiché la denuncia di successione è solo un documento fiscale, è comunque utile possedere il rogito d'acquisto del “de cuius” (colui che è deceduto). Ricorda inoltre che l'eredità dovrà essere ACCETTATA da un punto di vista formale (accettazione Tacita). Se non avrai fatto l'accettazione Tacita dell'eredità, la potrai fare il giorno del rogito di vendita dal notaio incaricato dall'acquirente. Ovviamente questo sarà un costo a tuo carico.

Non sono gli unici documenti che ti serviranno, vedremo gli altri più avanti al punto 6.

2 Decidi a quale prezzo vendere la tua casa

Questa sembra una cosa facile ma in realtà non lo è. Se esageri non riuscirai a vendere la tua casa. Se sei troppo modesto rischi di perdere dei soldi. Quindi come attribuire il giusto valore alla casa che devi vendere?

Controlla gli annunci immobiliari nella tua zona, tenendo però in considerazione due cose molto importanti.

La prima è che gli annunci pubblicati dalle agenzie immobiliari spesso incorporano una cifra che l'agente d'accordo con il proprietario è disposto a scontare quindi quello che tu vedi pubblicato non è quello che poi sarà il reale e definitivo prezzo di vendita. Il prezzo reale di vendita molto probabilmente sarà più basso di quello che vedi pubblicato.

La seconda è che due appartamenti anche se entrambi sono nella stessa via differiscono magari per piano, per esposizione, per stato di conservazione interna, per condizioni generali del palazzo quindi, potrebbero avere prezzi simili ma non uguali. E quando si dice simili vuol dire anche molto diversi come importo totale. Se tra un appartamento di 80 mq ristrutturato e uno non ristrutturato calcoliamo 1.000€ al mq di differenza, ecco che parliamo di 80.000€. I siti che ad oggi ti consigliamo di guardare sono Idealista.it, Casa.it e Immobiliare.it. Sono i tre siti utilizzati da molti operatori del settore e potrai farti un'idea solida dei prezzi di mercato fermo restando quanto precisato prima sulle differenze esistenti tra ogni immobile.

Controlla i valori immobiliari sul sito dell'Agenzia delle Entrate.

L'agenzia delle entrate pubblica ogni semestre i valori medi di vendita (o di affitto) di una certa macro zona di Milano. Certo, si riferiscono al semestre precedente, sono valori medi e quindi vanno sempre presi solo come un riferimento per poi fare un ragionamento successivo incrociandoli con le caratteristiche della propria casa di cui si parlava prima (condizioni interne, piano, esposizione ecc.) ed eventuali mutate condizioni di mercato. Siamo in una fase rialzista, ribassista o stabile rispetto al mese precedente? È comunque un punto di partenza.

Vai su questo link:

<https://www1.agenziaentrate.gov.it/servizi/Consultazione/ricerca.htm>

Nella PROVINCIA seleziona Milano.

Seleziona l'ultimo semestre disponibile e seleziona il comune (Milano)

Seleziona AVANTI. Seleziona la tua macro-zona di riferimento e seleziona ancora AVANTI

Scegli il tipo di destinazione del tuo immobile (RESIDENZIALE se è un appartamento).

Inserisci il codice di sicurezza che vedi a video.

Ti apparirà una tabella con diverse tipologie di abitazioni, diverse tipologie di stato conservativo, e una forbice di valori (minimo e massimo) al mq entro la quale idealmente si troverà la tua casa da vendere.



3 Pubblica l'immobile

Quando hai le idee chiare sul prezzo al quale vorrai vendere il tuo immobile, dovrai finalmente metterlo sul mercato. In che modo? Ipotizzando che la cerchia dei tuoi conoscenti (parenti, amici, vicini di casa ecc) non siano interessati ad acquistarlo, lo dovrai proporre al “grande pubblico”.

Puoi mettere un cartello all'esterno dello stabile nel quale l'appartamento si trova. Avrai così facendo la possibilità di catturare un potenziale acquirente che transitando davanti allo stabile, lo leggerà e ti telefonerà. Il limite di questa forma di pubblicità è che il cartello sarà visto solo da chi passa da quel preciso punto.

L'alternativa per allargare il raggio di ricerca di un potenziale acquirente è quello di pubblicare l'appartamento sui principali portali di vendita immobiliare. I più utilizzati dalle agenzie immobiliari sono Idealista.it, Casa.it e Immobiliare.it. Molti utilizzano anche Subito.it pur non essendo un portale dedicato specificamente al settore immobiliare oppure Facebook.

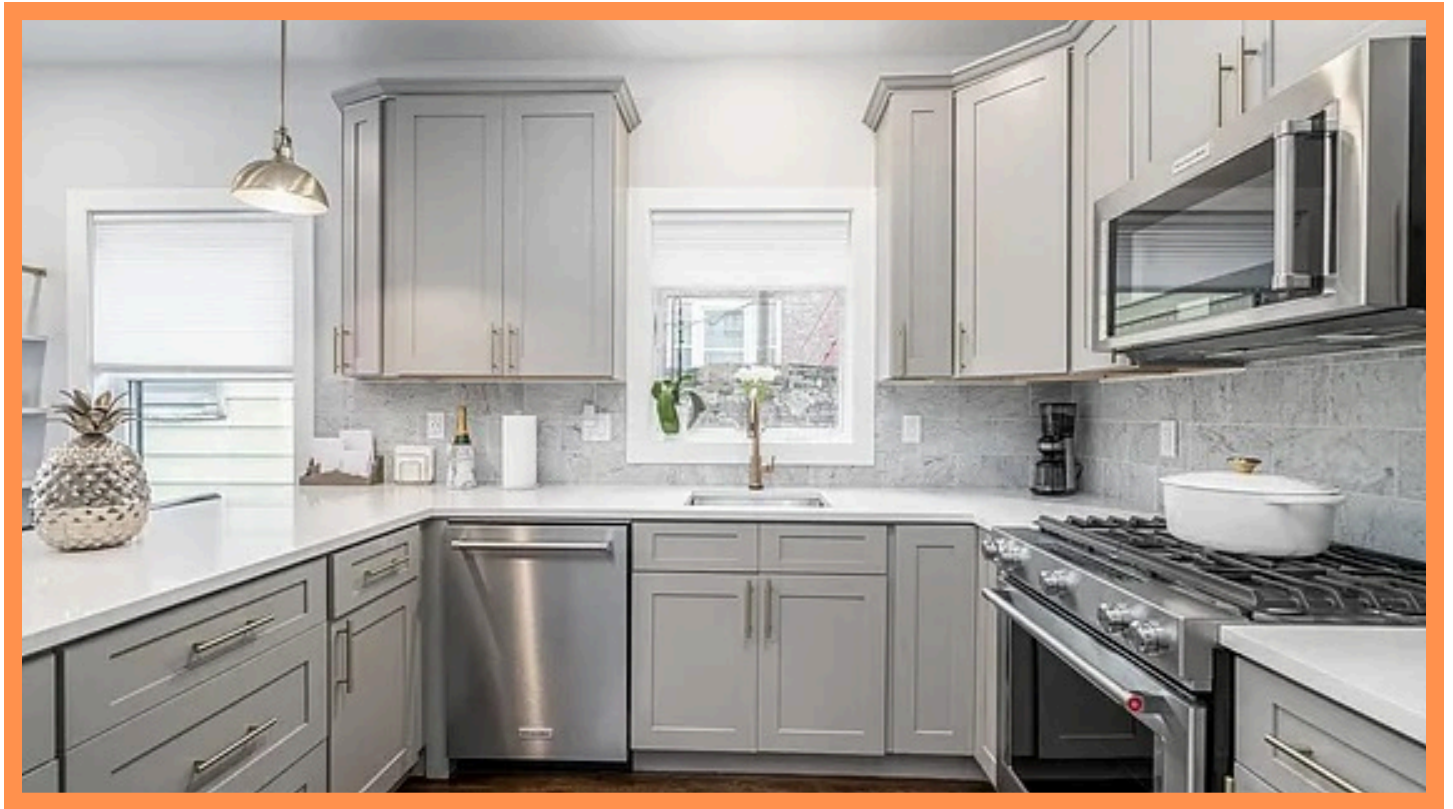
Mentre le agenzie immobiliari pagano per utilizzare i servizi di queste aziende, ai privati in linea di massima è consentito effettuare la pubblicazione base a titolo gratuito. Dovrai mettere tutte le informazioni della tua casa, una descrizione veritiera ed esaustiva e delle fotografie ben fatte che possano attirare l'attenzione del potenziale acquirente.

Riceverai in poco tempo molte telefonate dalle agenzie immobiliari. Queste ultime infatti sono sempre alla ricerca di nuovi immobili da vendere e telefonare ai privati che devono vendere una casa è uno dei metodi utilizzati per reperire dei “nuovi prodotti”. Solitamente le agenzie immobiliari ti diranno che hanno numerosi clienti interessati alla tua casa e saranno in grado di vendertela in poco tempo.

Non è quasi mai vero che hanno numerosi clienti potenzialmente interessati al tuo appartamento perché come abbiamo già accennato, ogni casa ha delle proprie peculiari caratteristiche e in un certo senso la ricerca dell'acquirente ogni volta parte da zero. Certo se un'agenzia ha un cliente che cerca un appartamento con due camere da letto nella zona in cui tu magari stai vendendo il tuo appartamento con due camere da letto, teoricamente vi potrebbe essere un incontro immediato tra domanda e offerta. Ma l'acquirente avrà anche esigenze legate al piano, al tipo di stabile, all'importo annuo delle spese condominiali, alle condizioni interne (ristrutturato recentemente o trent'anni fa), alla presenza di balconi o terrazzi ecc. Quindi come è facile intuire, anche un potenziale acquirente già conosciuto dall'agenzia immobiliare, non è automaticamente un acquirente della tua proprietà. Ma le agenzie ti diranno che ne hanno “molti”. Vogliono solo convincerti a farti dare il mandato per vendere la tua casa e proporla in esclusiva al mercato queste ultime infatti sono sempre alla ricerca di nuovi appartamenti da vendere.

Ovviamente qui stiamo ipotizzando che tu lo voglia vendere **SENZA** l'aiuto di un'agenzia. Anche noi siamo un'agenzia immobiliare e non abbiamo nulla in contrario a suggerirti di rivolgerti ad un professionista che vende case per mestiere. Pensiamo che ti possa sollevare da tanti gravosi compiti a fronte di una commissione che pagherai solo se la vendita si concluderà positivamente. A tal proposito la nostra politica commerciale prevede il pagamento della commissione il giorno del rogito. La maggior parte delle agenzie la esigeranno alla firma del preliminare (o compromesso). Comunque anche se tu di agenzie immobiliari non ne vuoi sentir parlare, sappi che le agenzie saranno le prime a contattarti. Tratta bene l'agente immobiliare che ti chiamerà se è educato. Starà solo facendo il suo lavoro

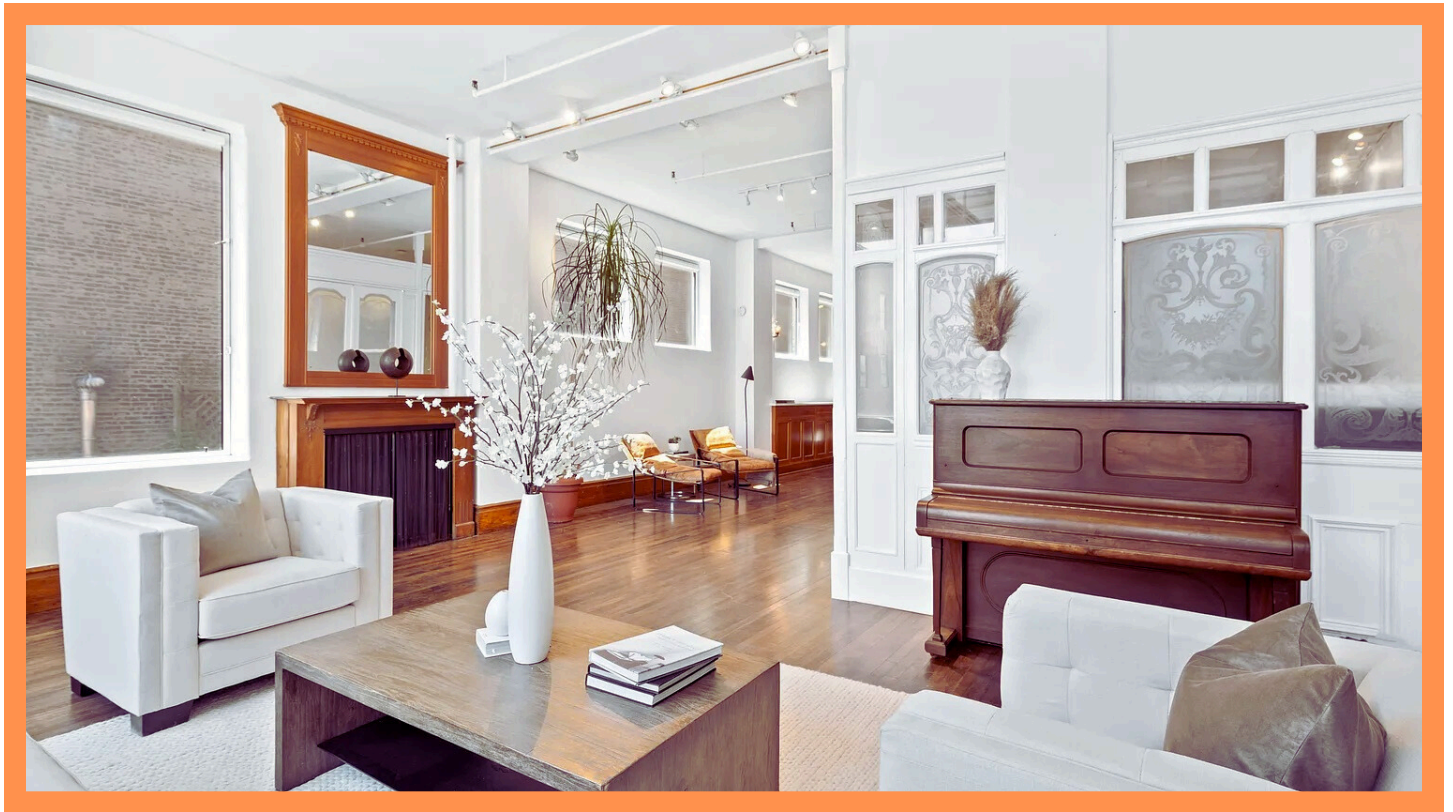
Fortunatamente per te, non solo agenzie immobiliari. Ti contatterà naturalmente anche qualche cliente privato che vorrà visionare la tua casa per poi magari acquistarla. Vediamo come procedere.



4 Fai vedere la casa

Quando ti avrà contattato qualcuno di interessato, dovrai renderti disponibile a mostrare la tua casa. Ricorda che **tu sei il venditore** e colui che la vorrà vedere **il potenziale cliente**. Quindi anche se la vecchia massima “il cliente ha sempre ragione” non è sempre vera, è però buona norma cercare di andare incontro alle sue esigenze soprattutto in questa prima fase in cui dovrai organizzare la visita. Devi quindi renderti disponibile in più fasce orarie, magari anche in quelle in cui la tua casa ha una luce migliore, dovrai renderti disponibile in più giorni della settimana (non solo nel week end o non solo dal lunedì al venerdì).

Dovrai far trovare la casa in condizioni presentabili cercando di limitare il più possibile disordine o cattivi odori (non cucinare i broccoli mezz’ora prima della visita). Ti sembrerà un discorso esoterico, ma quando una persona entra in una casa, percepisce immediatamente delle sensazioni, positive o negative. Anche se sarà una casa che vedrà per la prima volta percepirà la presenza di un’energia che lo farà stare bene (questa è la casa che fa per me) oppure a disagio (questa non è proprio la mia casa). Quindi, bisogna lavorare affinché la tua casa possa il più possibile presentarsi come “positiva” nei confronti dello sconosciuto che varcherà la sua soglia per la prima volta. Sarà successo o succede anche a te, quando vai a visitare una nuova casa o magari anche solo quando visita la casa di amici di sentirti più a tuo agio in un appartamento o villa piuttosto che in un altro.



5 Hai trovato l'acquirente

Diciamo che ti trovi a questo punto nel momento in cui hai trovato l'acquirente cioè colui che la tua casa **la vuole comprare**. Risparmiamoci il discorso sulla trattativa che inevitabilmente ci sarà. Dico inevitabilmente perché trattare il prezzo dell'acquisto di un immobile è diventato ormai il secondo sport preferito dagli italiani (il primo sappiamo qual è il tennis).

Il mio spassionato consiglio è quello di prevedere nel prezzo richiesto un minimo sconto da poter concedere rispetto al prezzo desiderato. La rigidità assoluta rende "antipatico" il venditore e sappiamo che nei rapporti interpersonali, anche se solo di carattere economico, l'empatia tra umani è importante. Inoltre la casa è un acquisto altamente coinvolgente (come direbbero gli esperti di Marketing esperienziale) nel quale l'acquirente ci mette una fetta importante del proprio patrimonio o del proprio reddito, per un "prodotto" che è la tua casa, nella quale, nella maggior parte di casi, passerà dei momenti importanti e duraturi della propria esistenza quindi, un'esperienza piacevole fin dai primi passi faciliterà le cose.

Questo è un'importante ruolo svolto dal bravo agente immobiliare (ho detto bravo), che gestirà tutte le possibili obiezioni rivolte verso la casa che sta vendendo senza esserne personalmente coinvolto (quindi senza sentirsi offeso), ma che saprà anche valorizzarne i punti di forza senza essere percepito come la parte in causa diretta. E' ovvio infatti che se starò vendendo casa mia alla quale in qualche modo posso essere affezionato, tutto mi sembrerà molto bello, anche ciò che lo è di meno. Se però l'agente immobiliare non c'è perché hai fatto delle scelte diverse, **sarai tu a dover gestire questo ruolo di "incassatore" di critiche** (sempre che siano poste in maniera educata) **e di valorizzatore degli aspetti positivi** (senza eccedere nell'atteggiamento da piazzista porta a porta).

Quindi per tornare all'inizio del discorso, prevedi un piccolo sconto sul prezzo per far contento l'acquirente. La trattativa dovrà essere win-win cioè entrambi dovranno aver vinto qualcosa.



6 Cosa fare quando c'è l'accordo sul prezzo?

Qui entriamo in un campo delicato perché qualcuno ti deve dare dei soldi (a Milano sono sempre molti anche se l'appartamento è piccolo) e tu dovrai dargli la tua casa (o quella che era di tuoi nonni, genitori, zia o zio ecc). Non bisogna fare passi falsi perché un errore potrebbe costare caro.

Non possiamo dilungarci su tutte le insidie nelle quali si può incorrere anche in buona fede o nelle quali si potrebbe inciampare soprattutto se non hai competenze specifiche. Se hai deciso di fare da solo (immagino soprattutto perché pagare la commissione ad un agente immobiliare è una cosa che ti dà fastidio più della sabbia nel costume da bagno), sappi che di un notaio non se ne potrà fare a meno. Il notaio è consuetudine che venga scelto dall'acquirente ma poiché è un pubblico ufficiale lui sarà super partes quindi ti puoi fidare.

Un piccolo dettaglio. Chiedi come condizione (questo ti è consentito), che venga scelto un notaio nella tua città o nelle immediate vicinanze.

Avrai pensato di farti dare un acconto sul prezzo totale della casa e di firmare un "compromesso" che correttamente va definito PRELIMINARE. Il preliminare è un contratto vero e proprio **quindi attenzione**, se non domini la materia chiedi che venga predisposto dal notaio che lo può fare. Certo, sebbene il notaio verrà pagato dall'acquirente per l'atto di compra-vendita, la tua richiesta di fargli preparare il preliminare avrà un costo che TU dovrai sostenere (a meno che non ti sia accordato diversamente con l'acquirente). Ma il costo sarà di qualche centinaio di euri. A fronte della certezza di avere un contratto ben fatto e di non commettere errori che potrebbero poi risultarti costosi, saranno soldi spesi bene. Nella predisposizione del preliminare, il notaio ti chiederà tutti i documenti che poi saranno funzionali alla vendita quindi, ti potrai accorgere prima ancora di aver firmato se avrai nella tua documentazione delle mancanze o delle integrazioni o delle correzioni da dover fare.

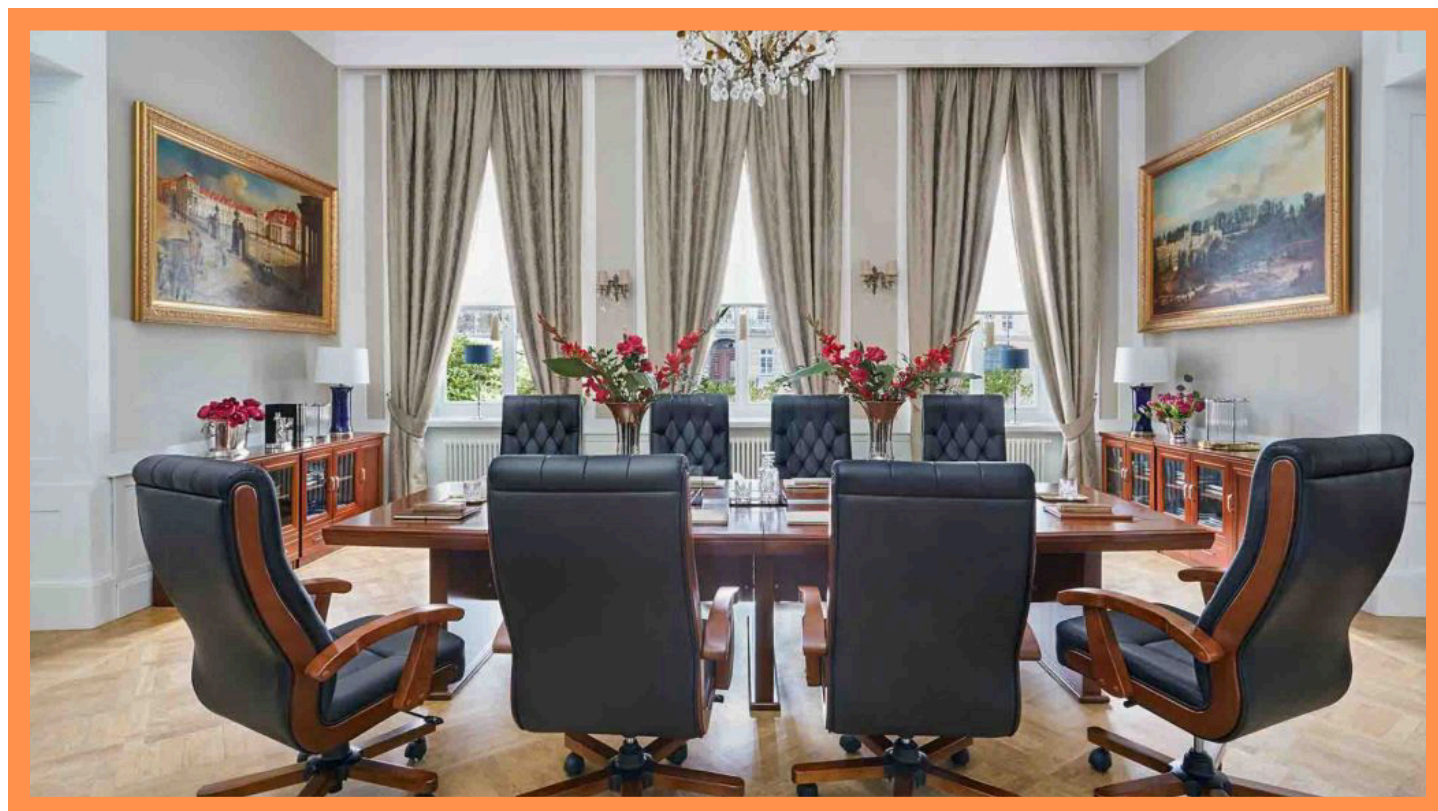
Quando il Notaio avrà preparato il documento (preliminare), ti incontrerai nel suo studio con l'acquirente, lo firmerete e ti verrà dato un acconto sul prezzo (quello che hai preventivamente accordato con il venditore) che di norma è una CAPARRA CONFIRMATORIA. **Attenzione quindi**, la caparra confirmatoria qualora tu cambiassi idea e non volessi più vendere la casa, darà diritto all'acquirente a richiederti il doppio della cifra da te incassata e gli darà il diritto anche agire in giudizio per chiederti maggiori danni subiti dal tuo ripensamento. Ma siamo certi che a questo punto tu avrai le idee chiare e ciò quindi non succederà perché non cambierai idea.

Ovviamente se sarà l'acquirente a cambiare idea, sarà tuo diritto non restituire i soldi incassati.

7 Perché è importante andare dal notaio?

Naturalmente nessuno obbliga le parti ad avvalersi di un Notaio per il preliminare, lo puoi fare anche tu, ma essendo un contratto che richiede delle competenze specifiche, a meno che tu non sia un avvocato o comunque una persona che domina tali competenze, il rischio di commettere errori è grande. Quindi ribadiamo il concetto. Hai voluto risparmiare con l'agenzia? Non risparmiare il costo di un Notaio per la stesura di un preliminare. Investi una cifra che può andare di norma dai 250 ai 500€! Non essere troppo tirchio, ne va della sicurezza dei tuoi soldi!! Non viviamo più in un mondo in cui basta una stretta di mano tra gentili uomini o due righe di accordo scritte su un foglio strappato dal quaderno del figlio. **Parliamo di soldi**, e di fronte ai soldi le persone possono dare il peggio di sé! Non firmare mai un documento di cui non comprendi appieno i contenuti magari scritto dall'acquirente.

Questo lavoro che farà il notaio permetterà come già accennato, di verificare la completezza della tua documentazione per vendere casa.



8 I documenti per vendere casa

E qui veniamo ad un altro punto importantissimo. Per vendere la tua casa, non sarà sufficiente avere la casa, ma ci vorranno anche i documenti in regola che consentiranno alla vendita di potersi realizzare.

Qui mettiamo un elenco dei documenti che ti serviranno:

A Innanzitutto, **l'atto di provenienza è fondamentale**: attesta la proprietà dell'immobile. Per atto di provenienza si intende il rogito di acquisto che tu hai fatto tempo addietro, oppure che fece il proprietario se tu l'hai ereditato. In quest'ultimo caso ti servirà anche la dichiarazione di successione.

B Hai poi bisogno della **planimetria catastale aggiornata e conforme alla realtà. E' indispensabile** per evitare sanzioni e contestazioni future. Cosa si intende per planimetria catastale aggiornata? Si intende una planimetria che corrisponde all'effettiva e reale distribuzione degli spazi, in altri termini il disegno della planimetria deve essere identico alla tua casa nella realtà. La planimetria deve contenere tutti i dati identificativi dell'immobile e deve essere stata regolarmente registrata al catasto.

Non sottovalutare quest'aspetto. Bisognerebbe parlarne a lungo. In estrema sintesi, se hai fatto delle modifiche e non hai aggiornato la planimetria dovrai fare una PRATICA IN SANATORIA, pagare una multa al comune dove si trova la casa e aggiornare la planimetria al catasto. Se però le modifiche fatte non sono sanabili (hai chiuso il balcone con una veranda non consentita, hai creato un bagno più piccolo di quello che la legge prevede), non potrai sistemare quello che possiamo chiamare ABUSO. In tal caso se tu hai già preso un acconto dall'acquirente e all'acquirente la casa piaceva con il balcone verandato o con il bagno così come lo aveva visto, e tu non potrai regolarizzare la situazione, lui avrà diritto di recedere dal contratto, chiederti il doppio di quanto già versato e agire anche in giudizio per chiederti altri danni. Nella migliore delle ipotesi si comprerà comunque la casa ma a fronte di uno sconto consistente rispetto al prezzo concordato prima di scoprire l'irregolarità.

Per questo bisogna stare molto attenti prima di prendere dei soldi come acconto per la vendita della propria casa.

Ovviamente anche una casa con delle irregolarità potrà essere venduta previo accordo con l'acquirente ma questo è un punto che meriterebbe di essere trattato a parte. E in ogni caso l'irregolarità non dovrà essere occultata dal venditore.

C Le **pratiche edilizie** (come DIA, CILA, OSCIA o Permesso di Costruire) nel caso tu abbia eseguito dei lavori e la **pratica di condono** (nel caso ne avessi presentato uno) sono essenziali ai fini della vendita della casa.

Torniamo al caso in cui tu abbiamo modificato la casa internamente (o esternamente se trattasi di villa). In tal caso avrai fatto una pratica edilizia (che avrà portato come risultato finale ad una nuova planimetria corrispondente allo stato di fatto). Dovrai avere questa pratica edilizia. Lo stesso dicasi nel caso tu nel tempo abbia aderito a qualche condono. Dovrai essere in possesso del condono anche se risalente a qualche decennio fa. Nel caso in cui l'intervento abbia originato un credito fiscale, il giorno della vendita dovrai dichiarare al notaio se il credito rimane in capo a te o se lo cedi all'acquirente.

D Il **certificato di agibilità e l'attestato di prestazione energetica (APE)** sono altri documenti fondamentali che **attestano la conformità dell'immobile alle normative vigenti e il suo consumo energetico**

Il **certificato di agibilità (ex Abitabilità)** non risulta obbligatorio per gli immobili costruiti prima del 1° settembre 1967, è sempre utile averlo. Nel caso del comune di Milano puoi richiederlo allegando visura dell'immobile e copia del documento di identità inviando una pec al seguente indirizzo mail:

sueagibilita@pec.comune.milano.it

Oggetto richiesta certificato di Agibilità (ex Abitabilità) Via Milano.

Testo:

Buon giorno,

la presente per richiedervi copia certificato di agibilità di Via, in qualità di Proprietario.

Si allega visura dell'immobile e copia del documento di identità.

In attesa di riscontro, porgiamo cordiali saluti.

Nome e Cognome

L'Attestato di Prestazione Energetica lo potrai richiedere ad un tecnico abilitato a farlo (geometra o architetto abilitati), che lo predisporranno per una cifra solitamente oscillante tra i 200 e i 250 €.

E La liberatoria dell'amministratore. Molto importante anche se non obbligatorio ai fini del rogito (nel senso che si può rogitare anche senza), ti servirà questo documento che attesta il regolare avvenuto pagamento delle spese condominiali fino al giorno del rogito. L'amministratore dovrà dichiarare inoltre che non vi sono spese straordinarie deliberate. Chiedilo almeno 10 giorni prima del rogito poiché gli amministratori solitamente si riservano qualche giorno per predisporre il documento.

L'acquirente ti potrebbe anche chiedere prima del rogito copia del regolamento condominiale, l'ultimo o gli ultimi verbali d'assemblea. Sarà tuo dovere soddisfare queste richieste.



9 Il giorno del rogito

Il giorno del rogito dovrai andare dal notaio, firmare l'atto di vendita che verrà da lui letto alle parti, e incasserai i soldi. Non bere troppi caffè, se sei fortunato uno te lo offrirà il notaio

Il pagamento avverrà tramite assegni circolari oppure tramite bonifico istantaneo. In tal caso il notaio in contatto con la banca segnerà nell'atto il codice identificativo del bonifico.

Se hai preferenza per una o l'altra forma di pagamento, avvisa prima l'acquirente.

Ricorda inoltre che le parti possono avvalersi della **clausola “deposito prezzo”** prevista dalla legge. In tal caso, l'acquirente non darà i soldi a te, ma li verserà al notaio che quando avrà trascritto la vendita nei pubblici registri li darà a te. Ci vorrà qualche giorno. E' importantissimo saperlo prima perché se a te il giorno dopo servono i soldi, in quest'ultimo caso non li avrai immediatamente a disposizione. Pochi acquirenti scelgono questa opzione perché dovranno pagare un extra costo al notaio per il servizio.

Dovrai poi procedere alla voltura dei contatori gas e luce se sono ancora intestati a te, comunicare al comune all'apposito ufficio la chiusura della tassa dei rifiuti e all'amministratore inviare l'attestato di avvenuta vendita che ti rilascerà il notaio, informandolo su chi è il nuovo proprietario.

Noi di **Milano Town Real Estate** ci occupiamo di tutto quanto hai potuto leggere in questa poche pagine. Se non ti senti sicuro, hai dei dubbi, anche se vuoi vendere la casa da solo, scrivici una mail o dacci un colpo di telefono. Non ci offenderemo e faremo il possibile per fugare i tuoi dubbi. Non cercheremo di convincerti ad utilizzare i nostri servizi, ma se deciderai di farlo, visto che hai avuto la pazienza di leggere quasi otto pagine di contenuti, avremo un occhio di riguardo e una provvigione ragionevole, da amico. Provvigione che pagherai solo il giorno del rogito e non prima.

Noi, che siamo di parte, riteniamo che l'agente immobiliare non sia un costo, ma un investimento. Se vuoi una buona pizza, crediamo che tu vada dove c'è un bravo pizzaiolo, se devi riparare un lavandino che perde, siamo che tu ti avvalga di un bravo idraulico. Se devi riparare l'automobile, pensiamo che il tuo desiderio sia quello di avere un bravo meccanico.

E se devi incassare qualche centinaio di migliaia di euri per la vendita di un immobile? Se non ti senti sicuro, il nostro consiglio è quello di rivolgerti ad un bravo agente immobiliare.

Ti ringrazio per essere arrivato fin qui ed aver letto tutte le informazioni che ho deciso di condividere con te, in questi ormai più di 20 anni di esperienza nel mercato immobiliare di Milano.

Desideri approfondire qualche punto?

Chiamiaci per una **consulenza gratuita senza impegno** al **391-3387213** al numero oppure **mandaci un Whatsapp**.

Se preferisci, scrivici una mail a **info@milanotown.com**

Non mettere i tuoi soldi in pericolo!



Via Melzi d'Eril 29 - 20154 Milano
info@milanotown.com
www.milanotown.it
+39 391 338 7213

Copyright © 2024 Milano Town - P.IVA 05331780964 -

