
COMPRA CASA DA SOLO E TIENI IL CONTROLLO

Guida Pratica per Acquistare da Privati Risparmiando Migliaia di Euro

INTRODUZIONE

La Telefonata Che Mi Ha Aperto Gli Occhi

Era domenica pomeriggio quando Luca mi ha chiamato, visibilmente frustrato.

"Ho appena firmato con l'agenzia per la ricerca della casa," mi dice. "Mi hanno detto che loro trovano tutto, organizzano visite, negoziano per me. Io non devo fare niente. Il costo? Il 3% sul prezzo finale. Ma tanto lo paga il venditore, quindi per me è gratis."

Gratis...

Quella parola mi è rimasta impressa perché rappresenta perfettamente l'illusione che le agenzie immobiliari vendono agli acquirenti.

"Luca," gli ho chiesto, "secondo te il venditore dove prende quei soldi per pagare la commissione dell'agenzia?"

Silenzio.

"Li aggiunge al prezzo di vendita, ovviamente. Se la sua casa vale 240.000 euro ma deve pagare 7.200 euro all'agenzia, chiederà 247.000. E quei 7.200 euro li pagherai TU, indirettamente."

Luca non ci aveva mai pensato. Come la maggior parte degli acquirenti.

Tre mesi dopo, Luca aveva visto quindici case con l'agenzia. Nessuna lo convinceva davvero. Un giorno vide per caso un annuncio su Immobiliare.it: "Vendesi da privato". Stessa zona. Appartamento simile. Prezzo: 12.000 euro in meno.

Chiamò direttamente il proprietario. Visitò la casa il giorno dopo. Contrattarono. Chiusero a 238.000 euro.

Luca risparmiò quasi 10.000 euro. Non perché la casa valesse meno, ma perché il venditore privato non doveva gonfiare il prezzo per coprire le commissioni.

Perché Ho Scritto Questa Guida

Comprare casa è probabilmente l'investimento più grande che farai nella vita. Eppure, la maggior parte delle persone lo affronta con meno preparazione di quanto ne metterebbe per comprare un'auto da 15.000 euro.

Perché? Perché ci hanno convinto che è "troppo complicato", che "servono gli esperti", che "da soli è rischioso".

Le agenzie immobiliari hanno costruito un'intera industria su questa paura.

Ma la verità è diversa.

Comprare casa da un venditore privato non solo è possibile, ma spesso è la scelta più intelligente che puoi fare. Non parlo solo di risparmiare commissioni (che pure sono migliaia di euro). Parlo di:

- Controllo totale sul processo di acquisto
- Negoziazione diretta con il venditore (senza intermediari che rallentano)
- Trasparenza completa su stato della casa e motivazioni della vendita
- Tempi più rapidi (niente attese di settimane per risposte)
- Prezzi più bassi (il venditore non deve gonfiare per coprire commissioni)

E soprattutto: la soddisfazione di aver fatto tutto tu, di aver capito ogni passaggio, di non esserti affidato ciecamente a qualcun altro per la decisione più importante della tua vita.

Chi Sono E Perché Puoi Fidarti Di Questa Guida

Prima di andare avanti, lascia che mi presenti.

Ho gestito agenzie immobiliari per 25 anni.

Sì, proprio quelle agenzie di cui ti sto dicendo di fare a meno.

Ho visto migliaia di compravendite da dietro le quinte. Ho formato decine di agenti immobiliari. Ho costruito un business di successo proprio su quella commissione del 3% che ora ti sto dicendo di evitare.

Perché allora scrivo questo libro?

Perché dopo 25 anni nel settore, ho capito una **verità scomoda che pochi nel mio ambiente ammettono apertamente:**

Nel 70% dei casi, l'agenzia non aggiunge valore reale all'acquirente.

Aggiunge valore al venditore? Spesso sì. Marketing, visibilità, screening degli acquirenti, gestione delle visite, negoziazione... per chi vende, l'agenzia può fare la differenza.

Ma all'acquirente? Nella maggior parte dei casi, no.

L'agenzia ti accompagna alle visite (che avresti potuto fissare tu), ti mostra case dal suo portafoglio (che avresti trovato online), ti "aiuta" a negoziare (spingendoti a chiudere velocemente perché ha altre vendite da fare).

E il problema più grande è che **quella commissione "invisibile" la paghi tu**, attraverso un prezzo gonfiato che il venditore è costretto a chiedere per coprire i costi dell'intermediazione.

Ho visto troppi acquirenti pagare 5.000, 10.000, 15.000 euro in più del dovuto semplicemente perché non sapevano che potevano fare da soli.

Ho visto giovani coppie rinunciare alla casa dei sogni perché "costava troppo", quando in realtà quel "troppo" erano i 7.000 euro di commissione nascosta nel prezzo.

Ho visto famiglie firmare mutui al limite delle loro possibilità, stressarsi per anni, tutto per pagare un intermediario che di fatto ha solo organizzato tre visite e fatto due telefonate.

Non ce la facevo più.

Non riuscivo più a guardare negli occhi gli acquirenti sapendo che stavano pagando migliaia di euro per un servizio che, nella maggior parte dei casi, non aggiungeva valore proporzionato al costo.

Così nel 2023 ho preso una decisione: ho chiuso le mie agenzie.

Pensavano fossi impazzito. "Lasci un business che fattura? In un mercato in crescita?"

Ma io avevo fatto i conti. E sapevo che potevo contribuire di più aiutando le persone a navigare il mercato immobiliare da sole, piuttosto che continuare a prendere commissioni per un servizio sempre meno necessario nell'era di internet.

Ho scritto questo libro per riequilibrare il gioco.

Per darti le stesse informazioni, le stesse strategie, gli stessi "trucchi del mestiere" che gli agenti usano ogni giorno.

Per mostrarti cosa succede davvero durante una negoziazione, quali tattiche usano le agenzie per farti spendere di più, come riconoscere quando un agente sta lavorando per chiudere la vendita invece che per il tuo interesse.

Non sto dicendo che le agenzie sono il male.

Sto dicendo che per comprare casa, nella maggioranza dei casi, non ti servono.

E ora ti mostrerò esattamente come fare senza di loro.

Quello che leggerai nelle prossime pagine non è teoria da libro di testo. Sono 25 anni di esperienza sul campo, condensati in una guida pratica che ti farà risparmiare migliaia di euro e ti darà il controllo completo sul tuo acquisto.

Il Mito Della Protezione Dell'Agenzia

"Ma l'agenzia mi protegge!" è l'obiezione più comune che sento.

Protegge da cosa, esattamente?

Facciamo chiarezza: **il notaio è quello che ti protegge legalmente**. È obbligatorio per legge, lo paghi comunque (sia se compri tramite agenzia che da privato), e verifica che tutto sia in regola: documenti, proprietà, ipoteche, conformità urbanistica.

L'agenzia non aggiunge protezione legale. Non verifica documenti. Non ti difende in tribunale se emergono problemi.

Cosa fa allora l'agenzia?

- Organizza le visite (che puoi organizzare tu con una telefonata)
- Ti mostra case (che trovi online in 10 minuti)
- Ti accompagna dal notaio (dove devi esserci comunque tu)

Tutto questo puoi farlo tu, se sai come.

E questo libro ti insegnerà esattamente come.

Il Calcolo Che Cambia Prospettiva

Facciamo i conti con un esempio reale che ho visto centinaia di volte nelle mie agenzie.

Scenario 1: Acquisto tramite agenzia

Casa da 250.000 euro tramite agenzia.

- Prezzo dichiarato: **250.000€**
- Commissione agenzia (3%, "pagata dal venditore"): 7.500€
- Prezzo reale che il venditore avrebbe accettato senza commissione: **242.500€**

Tu paghi 250.000€ perché il venditore ha dovuto alzare il prezzo per coprire la commissione dell'agenzia.

Scenario 2: Acquisto diretto da privato

Stessa casa, stesso venditore, ma nessuna agenzia coinvolta.

- Venditore chiede: **245.000€** (meno perché non deve pagare commissioni)
- Tu negozi e chiudi a: **242.000€**

Differenza: 8.000 euro risparmiati.

Ottomila euro. Per molte famiglie, rappresentano:

- L'intero arredamento della cucina
- Un anno di rate del mutuo
- La caparra per una seconda proprietà in futuro
- Un buffer di sicurezza per spese impreviste

E tutto questo solo eliminando un intermediario che, nella pratica, **non aggiunge valore reale alla transazione.**

Questo non è un calcolo ipotetico. L'ho visto succedere letteralmente centinaia di volte quando gestivo le agenzie.

Quanto Tempo Serve Davvero?

"Ma io non ho tempo di cercare casa, visitare decine di appartamenti, gestire venditori..."

Ecco la verità che ti posso dire dopo 25 anni nel settore: **anche con l'agenzia, il tempo lo spendi comunque.** Anzi, spesso di più.

CON AGENZIA:

- Incontri iniziali con agenti: 2-3 ore
- Visite (devi esserci tu comunque): 10-15 ore
- Attese per risposte tramite agenzia: settimane
- Telefonate per aggiornamenti: 2-3 ore
- Trattative finali: 2-3 ore
- Rogito e burocrazia: 4-5 ore

Totale: 20-30 ore distribuite su 3-6 mesi

DA SOLO (acquisto diretto):

- Ricerca online annunci: 5-8 ore (quando vuoi, anche la sera)
- Contatti diretti venditori: 2-3 ore
- Visite (organizzate quando vuoi): 10-12 ore
- Negoziazione diretta: 2-3 ore (più veloce, senza intermediari)
- Rogito e burocrazia: 4-5 ore

Totale: 23-31 ore distribuite su 6-10 settimane

La differenza di tempo è minima (anzi, spesso risparmi tempo eliminando i rallentamenti dell'intermediario).

Ma la differenza di costi è enorme: **8.000+ euro.**

Stai facendo un lavoro pagato **250-350 euro all'ora.** Conosci molti lavori dove guadagni così tanto?

Come Usare Questa Guida

Questo non è un libro da leggere passivamente. **È un manuale operativo.**

Nei prossimi capitoli ti mostrerò:

1. **Come trovare le case giuste** (portali, strategie di ricerca, riconoscere annunci seri e truffe)
2. **Come valutare una casa** (cosa guardare, red flags, difetti da individuare)
3. **Come calcolare quanto puoi permetterti** (budget reale, mutui, costi nascosti)
4. **Come negoziare il prezzo** (tattiche che usavo in agenzia, psicologia, quando dire sì)
5. **Come proteggerti legalmente** (preliminare, clausole essenziali, verifiche)
6. **Come gestire il mutuo** (processo step-by-step, documentazione, cosa fare se negato)
7. **Come arrivare al rogito** (cosa succede, cosa serve, tempistiche)

Ogni capitolo è pieno di **esempi pratici, checklist, script da usare, errori da evitare.**

Ma soprattutto, ti darò gli **"insider tips"** - quei trucchi e strategie che gli agenti usano ma che raramente condividono con gli acquirenti.

Alla fine, avrai una guida completa per comprare casa da solo, senza ansia, senza rischi, e risparmiando migliaia di euro.

Sei Nel 5%

Se stai leggendo questo libro, fai già parte di una minoranza: quella delle persone che non accettano passivamente "come si è sempre fatto".

La maggioranza compra tramite agenzia perché "si fa così", perché "è più sicuro", perché "è troppo complicato da soli".

Tu invece stai cercando un modo migliore.

E io ti dimostrerò che esiste.

Luca, quello della storia iniziale, alla fine mi ha detto: *"Se avessi saputo che era così semplice, non avrei mai perso tre mesi con l'agenzia. E avrei risparmiato un botto di soldi."*

Ora tu lo sai.

La domanda è: cosa farai con questa informazione?

Giriamo pagina e iniziamo.

DISCLAIMER IMPORTANTE

Le informazioni contenute in questa guida si basano sul mercato immobiliare italiano 2026 e sulla normativa vigente al momento della pubblicazione. I numeri possono variare per zona geografica, e le leggi possono cambiare.

Questa guida NON sostituisce la consulenza di professionisti qualificati (notai, avvocati, commercialisti) per il tuo caso specifico. Per situazioni complesse o dubbi legali/fiscali, consulta sempre un esperto.

L'autore e l'editore declinano ogni responsabilità per decisioni prese basandosi esclusivamente su questo testo.

CAPITOLO 1 - LA VERITÀ SUL MERCATO (LATO ACQUIRENTE)

L'Illusione Del Servizio Gratuito

Quando entri in un'agenzia immobiliare come potenziale acquirente, ti accolgono con il sorriso.

"Per lei il nostro servizio è completamente gratuito! La commissione la paga il venditore."

Tecnicamente, è vero. Formalmente, l'agenzia firma un contratto con il venditore e lui paga la commissione.

Ma c'è un dettaglio che tendono a non menzionare: quel costo viene scaricato su di te attraverso il prezzo.

Funziona così, sempre.

Come Funziona Il Gioco (Dietro Le Quinte)

Immagina questa situazione reale.

Un venditore ha una casa che, oggettivamente, vale 240.000 euro al mercato attuale (dopo aver guardato case simili vendute nella zona, caratteristiche, condizioni).

SCENARIO A: Venditore privato (senza agenzia)

Il venditore mette la casa su Immobiliare.it a 242.000 euro (leggermente sopra valore per avere margine di negoziazione).

Tu la visiti, ti piace, negozi, chiudete a 240.000 euro. Fine. Tutti contenti.

SCENARIO B: Venditore con agenzia

Lo stesso venditore va in agenzia. L'agenzia gli dice: "La sua casa vale 240.000 euro. La nostra commissione è il 3%, quindi 7.200 euro."

Il venditore pensa: "Non voglio rimetterci 7.200 euro, quindi devo vendere a 247.200 euro per portare a casa i miei 240.000."

L'agenzia pubblica l'annuncio a 250.000 euro (arrotondato, per avere margine).

Tu la visiti, ti piace, negozi, chiudete a 247.000 euro.

Differenza: hai pagato 7.000 euro in più.

Stessa casa. Stesso venditore. Stessa zona. Stesso valore intrinseco. Ma con l'agenzia in mezzo, il prezzo finale è più alto.

Il Conflitto Di Interessi Nascosto

Potresti pensare: "Va bene, ma almeno l'agenzia lavora per trovare un accordo tra me e il venditore, no?"

In teoria, sì. In pratica, no. Ecco perché.

L'AGENZIA GUADAGNA QUANDO SI CHIUDE LA VENDITA.

Non quando tu trovi la casa perfetta al miglior prezzo. Quando QUALSIASI vendita si chiude.

Questo crea incentivi distorti:

Incentivo 1: Chiudere Velocemente (Non Necessariamente Bene)

L'agenzia ha decine di case in portafoglio. Ogni casa invenduta per mesi è tempo ed energia sprecati. Preferiscono chiudere 10 vendite rapide al mese piuttosto che lavorare 6 mesi su una singola vendita "perfetta".

Cosa succede?

- Ti mostrano case più facili da vendere (non necessariamente le migliori per te)
- Ti spingono a fare offerte veloci ("C'è un altro acquirente interessato!" - vero 1 volta su 10)
- Ti scoraggiano dal contrattare troppo ("È il prezzo di mercato, non troverai di meglio")

Incentivo 2: Massimizzare La Commissione (Non Minimizzare Il Tuo Costo)

Ammettiamo che l'agente ti mostri due case:

- Casa A: 230.000€ (commissione 3% = 6.900€)
- Casa B: 260.000€ (commissione 3% = 7.800€)

Entrambe ti piacciono ugualmente. L'agente guadagna 900 euro in più se compri la casa B.

Pensi che sarà neutrale nel consigliarti?

Incentivo 3: Vendere Ciò Che Hanno (Non Ciò Che Cerchi)

Le agenzie guadagnano solo sulle case nel loro portafoglio. Se la casa perfetta per te è venduta da un privato, l'agenzia non te la mostrerà mai. Perché? Perché non ci guadagnano nulla.

Il loro "servizio di ricerca" è limitato al loro database, non a tutto il mercato.

La Tattica Del "Mercato Difficile"

Frase più comune che sentirai: "Il mercato è molto competitivo. I prezzi sono alti. Bisogna essere pronti a muoversi velocemente e non aspettarsi troppi sconti."

A volte è vero. A volte è una tattica per giustificare prezzi gonfiati.

Come distinguere?

VERIFICA AUTONOMA:

1. Vai su Immobiliare.it
2. Cerca case simili nella stessa zona
3. Guarda:
 - Quante sono in vendita
 - Da quanto tempo sono online
 - Prezzi richiesti

Se vedi 30+ case simili, molte online da 4-6 mesi → il mercato NON è competitivo. È lento. Hai potere negoziale.

Se vedi 5-10 case, vendute entro 30-60 giorni → sì, il mercato è caldo.

L'agenzia ti dirà sempre che è competitivo (anche quando non lo è), perché giustifica prezzi alti e vendite veloci.

Cosa Fa Davvero Un'Agenzia Per Te?

Smontiamo il mito pezzo per pezzo.

"Ti Facciamo Risparmiare Tempo Nella Ricerca"

Parzialmente vero ma limitato. L'agenzia cerca solo nel proprio database e negli accordi con altre agenzie. Non cerca tra i privati (che sono il 30-40% del mercato).

Tu puoi cercare SU TUTTO IL MERCATO in 2-3 ore su Immobiliare.it, filtrando per zona, prezzo, caratteristiche.

"Organizziamo Le Visite Per Te"

Parzialmente vero. Ti chiamano, fissano appuntamenti, ti accompagnano. Ma TU devi comunque andarci. E spesso agli orari che decidono loro.

Se contatti il venditore direttamente, fissi quando vuoi tu. Più flessibilità.

"Negoziame Per Te"

Questo è il punto più debole. L'agenzia non negozia "per te". Negozia per CHIUDERE.

La negoziazione diretta è più efficace perché:

- Non ci sono intermediari che rallentano
- Crei un rapporto umano diretto
- Il venditore vede che sei serio e motivato
- Non c'è pressione per chiudere in fretta

"Ti Proteggiamo Legalmente"

Falso al 100%. La protezione legale la fornisce il NOTAIO (che c'è sempre, con o senza agenzia).

L'agenzia non è un ente legale. Non verifica documenti per conto tuo. Non ti difende in tribunale se ci sono problemi post-vendita.

Il Vero Valore Di Un'Agenzia (Quando Ha Senso)

Voglio essere onesto: ci sono situazioni in cui un'agenzia ha senso anche per l'acquirente.

SCENARIO 1: Sei all'estero e non puoi visitare di persona

Se vivi in un altro paese e devi comprare in Italia senza poter venire facilmente, l'agenzia può fare da "occhi e orecchie".

Ma anche qui: una videocall col venditore privato + un perito fidato (200-300€) costa meno di 7.000€ di commissione.

SCENARIO 2: Non parli italiano bene

Se sei straniero con difficoltà linguistiche, l'agenzia può facilitare la comunicazione.

Ma anche qui: un traduttore/interprete costa 50€/ora. Anche 10 ore = 500€. Sempre meno di 7.000€.

SCENARIO 3: Hai davvero zero tempo (letteralmente)

Se lavori 80 ore a settimana, viaggi costantemente, e letteralmente non hai nemmeno 2-3 ore libere...

Allora sì, delegare ha senso. Ma sii onesto: hai davvero zero tempo? O semplicemente preferisci delegare per comodità?

Quella "comodità" costa 7.000-15.000 euro.

Il Mercato Sta Cambiando

Ecco un dato interessante: nel 2015, il 75% delle compravendite immobiliari in Italia passava tramite agenzie.

Nel 2025, quel numero è sceso al 62%.

Perché?

- Internet ha reso la ricerca accessibile a tutti
- Portali come Immobiliare.it hanno livellato il campo di gioco
- Informazioni legali sono facilmente reperibili online
- Notai più disponibili a guidare anche acquirenti fai-da-te
- Consapevolezza che le commissioni sono evitabili

Sempre più persone si rendono conto che l'agenzia è un intermediario ormai superfluo per la maggior parte delle transazioni.

La Verità Scomoda

Eccola, la verità che nessuna agenzia ti dirà mai:

La commissione dell'agenzia non è un costo del venditore. È un costo della transazione, diviso tra venditore e acquirente attraverso un prezzo più alto.

Se il venditore deve portare a casa 240k netti, e l'agenzia vuole 7k, il prezzo finale sarà 247k.

Quei 7k li paghi tu. Non sulla carta (la ricevuta è intestata al venditore), ma nella sostanza.

E questo è il motivo numero uno per cui comprare da privati conviene.

CAPITOLO 2 - QUANTO PUOI PERMETTERTI (DAVVERO)

La Differenza Tra "Posso Pagare" E "Posso Permettermi"

Questa è la distinzione più importante prima di comprare casa.

POSSO PAGARE = La banca mi approva un mutuo di X euro, quindi tecnicamente posso comprare una casa fino a quel valore.

POSSO PERMETTERMI = Posso comprare quella casa E mantenere uno stile di vita decente E avere un buffer per imprevisti E dormire tranquillo.

La maggior parte delle persone usa il primo criterio. E si ritrova con una casa bellissima... e una vita stressante per i prossimi 20-30 anni.

Non fare questo errore.

Il Calcolo Reale (Non Quello Della Banca)

Le banche ti presteranno fino all'80% del valore della casa (in alcuni casi 90-95% per prime case con garanzie statali).

E baseranno l'importo massimo su questo calcolo:

Rata mensile mutuo $\leq$ 30-35% del tuo reddito netto mensile

Esempio:

- Reddito netto mensile: 2.500€
- Rata massima accettabile per la banca: 875€ (35%)
- Importo mutuo corrispondente (25 anni, tasso 3%): circa 185.000€
- Con 15% di acconto (30k): puoi comprare casa fino a 215.000€

La banca ti dice: "Puoi permetterti 215k!"

Ma è vero?

Il Problema Del 35%

Ecco cosa significa davvero dedicare il 35% del reddito al mutuo.

Supponiamo entrate familiari nette: 2.500€/mese

PRIMA DELL'ACQUISTO (in affitto a 700€/mese):

- Affitto: 700€
- Spese: 1.800€
- Risparmio: 0€ (ma almeno vivi tranquillo)

DOPO L'ACQUISTO (rata mutuo 875€/mese):

- Mutuo: 875€
- Condominio: 100€
- IMU: 80€/mese (media annua)
- Manutenzione ordinaria: 50€/mese (media)

- **Totale casa: 1.105€**

Restano: 1.395€/mese per tutto il resto (cibo, trasporti, bollette, svago, imprevisti, risparmi).

È fattibile? Tecnicamente sì. È saggio? Probabilmente no.

Perché non hai buffer. Un'auto che si rompe, una spesa medica, una lavatrice da cambiare... e sei in difficoltà.

La Regola Del 25% (Più Sicura)

Invece del 35% che la banca considera accettabile, usa il **25% del reddito netto** come limite massimo per la rata.

Stesso esempio:

- Reddito netto: 2.500€
- Rata massima TUA: 625€ (25%)
- Importo mutuo: circa 132.000€
- Con acconto 30k: casa fino a 162.000€

È una differenza di 50.000€ rispetto a quanto la banca ti presterebbe.

Ma è una differenza che ti permette di:

- Dormire tranquillo
- Avere spazio per imprevisti
- Continuare a risparmiare
- Non essere schiavo del mutuo

REGOLA D'ORO: Non comprare la casa più costosa che puoi permetterti. Compra quella che puoi permetterti COMODAMENTE.

I Costi Nascosti Dell'Acquisto

Quando pensi al "costo" di comprare casa, probabilmente pensi al prezzo di vendita. Ma ci sono molti altri costi.

COSTI UNA TANTUM (All'Acquisto)

1. IMPOSTE DI REGISTRO, IPOTECARIE, CATASTALI

Prima Casa:

- Imposta di registro: 2% del valore catastale
- Imposta ipotecaria: 50€
- Imposta catastale: 50€

Seconda Casa:

- Imposta di registro: 9% del valore catastale
- Imposta ipotecaria: 50€
- Imposta catastale: 50€

Nota: Il valore catastale NON è il prezzo di vendita, ma un valore calcolato sulla rendita catastale. Solitamente molto più basso.

Esempio: Casa venduta a 200.000€, valore catastale 120.000€

- Prima casa: 2% di 120k = 2.400€ + 100€ = 2.500€ totali
- Seconda casa: 9% di 120k = 10.800€ + 100€ = 10.900€ totali

2. NOTAIO

- Prima casa (fino a 250k): 1.500-2.000€
- Seconda casa o case più costose: 2.000-3.000€

3. PERIZIA BANCARIA (se fai mutuo)

- Costo: 250-400€ (lo paghi tu)

4. ISTRUTTORIA MUTUO

- Costo: 0-500€ (alcune banche la azzerano)

5. ASSICURAZIONE MUTUO (obbligatoria)

- Polizza scoppio/incendio: 150-300€/anno
- Polizza vita (spesso "caldamente consigliata"): 200-600€/anno

6. SPESE AGENZIA (se usi agenzia)

- Commissione 2-3% sul prezzo finale
- Su 200k: 4.000-6.000€

TOTALE COSTI UNA TANTUM (esempio casa prima 200k con mutuo, SENZA agenzia):

- Imposte: 2.500€
- Notaio: 1.800€
- Perizia: 300€
- Istruttoria: 200€
- Assicurazione: 200€
- **TOTALE: circa 5.000€**

Se usi agenzia, aggiungi altri 4.000-6.000€.

COSTI RICORRENTI (Annuali/Mensili)

1. RATA MUTUO → Ovviamente il costo principale

2. CONDOMINIO (se applicabile)

- Media italiana: 80-150€/mese
- In città grandi con portineria: 150-300€/mese
- Casa indipendente: 0€

3. IMU (Imposta Municipale Unica)

- Prima casa: ESENTE (salvo case di lusso)
- Seconda casa: 0,76% del valore catastale/anno

4. TARI (Tassa rifiuti)

- Media: 150-400€/anno

5. UTENZE (Luce, Gas, Acqua)

- Luce + Gas: 100-200€/mese
- Acqua: 30-60€/mese

6. MANUTENZIONE ORDINARIA

Regola pratica: accantona 1% del valore della casa all'anno.

Casa da 200k: 2.000€/anno = 167€/mese

Può sembrare tanto, ma considera:

- Caldaia da sostituire ogni 15 anni: 1.500-3.000€
- Infissi da cambiare ogni 20-25 anni: 5.000-10.000€
- Elettrodomestici: 500-1.000€ ogni 8-10 anni
- Imbiancatura ogni 5-7 anni: 1.500-2.500€
- Riparazioni varie: 200-500€/anno

Se non accantoni, quando arriva la spesa grossa sei nei guai.

RIEPILOGO COSTI RICORRENTI MENSILI (esempio casa 200k):

- Rata mutuo: 625€
- Condominio: 100€
- IMU: 0€ (prima casa)
- TARI: 25€ (media annua/12)
- Utenze: 150€
- Manutenzione (accantonamento): 167€
- **TOTALE: 1.067€/mese**

Ora capisci perché il 35% del reddito è rischioso? Con questi costi totali, stai già al 43% del reddito per la sola casa.

Il Calcolo Dell'Acconto

La maggior parte dei mutui copre massimo l'80% del valore della casa. Quindi serve un **acconto del 20% minimo**.

Casa da 200.000€ → Acconto 40.000€

Alcuni mutui giovani under 36 con garanzia statale arrivano al 90-95%: Casa da 200.000€ → Acconto 10.000-20.000€

Ma attenzione: più acconto versi, meglio è.

VANTAGGI DI ACCONTO ALTO:

- Rata mutuo più bassa
- Interessi totali più bassi
- Approvazione mutuo più facile
- Tassi migliori offerti dalle banche

Esempio pratico: Casa 200k, mutuo 25 anni, tasso 3%

Acconto 20% (40k):

- Mutuo: 160k
- Rata: 758€/mese
- Interessi totali: 67.400€

Acconto 30% (60k):

- Mutuo: 140k
- Rata: 663€/mese
- Interessi totali: 58.900€

Versando 20k in più di acconto, risparmi:

- 95€/mese di rata
- 8.500€ di interessi totali

Il Budget Totale Realistico

Mettiamo tutto insieme.

Dati di partenza:

- Reddito netto familiare: 3.000€/mese
- Risparmi disponibili: 50.000€
- Obiettivo: comprare prima casa

STEP 1: Calcola rata massima sostenibile 25% del reddito = 750€/mese

STEP 2: Calcola importo mutuo ottenibile Rata 750€, 25 anni, tasso 3% → Mutuo circa 158.000€

STEP 3: Calcola acconto disponibile Hai 50k, ma NON puoi usarli tutti per l'acconto.

Devi tenere:

- Costi notarili/imposte: 5.000€
- Buffer emergenze (3-6 mesi spese): 6.000€
- Spese trasloco/arredo base: 3.000€
- **Totale da riservare: 14.000€**

Acconto disponibile: 36.000€

STEP 4: Calcola prezzo casa massimo Mutuo 158k + Acconto 36k = **194.000€**

QUESTO è il tuo budget reale.

Non 250k (quello che la banca ti presterebbe col 35%). Non 300k (i tuoi sogni).

194k. Stop.

Può essere deludente? Sì. È realistico e ti permette di vivere bene? Assolutamente sì.

Gli Errori Più Comuni Nel Budget

ERRORE 1: "La banca mi presta X, quindi posso spendere X" → La banca vuole solo che TU ripaghi il mutuo. Non le interessa se vivi mangiando pasta in bianco per 20 anni. **Usa il 25%, non il 35%.**

ERRORE 2: "Userò tutti i risparmi per l'acconto" → Ti ritrovi con casa bellissima e zero buffer. Primo imprevisto e sei in ginocchio. **Tieni SEMPRE 3-6 mesi di spese come cuscinetto.**

ERRORE 3: "I costi ricorrenti non possono essere così alti" → Condominio, IMU, TARI, utenze, manutenzione si sommano. **La maggioranza sottostima di 200-300€/mese i costi reali.**

ERRORE 4: "Compro ora, poi aumenteranno gli stipendi" → Non comprare casa contando su aumenti futuri ipotetici. **Compra basandoti sul reddito attuale, certo.**

ERRORE 5: "La casa è un investimento, vale la pena indebitarsi" → La prima casa NON è un investimento. È un luogo dove VIVI. **Non giustificare un budget eccessivo con "è un investimento".**

La Regola Del 3X (Metodo Veloce)

Stima velocissima:

Prezzo massimo casa = 3x il reddito lordo annuo familiare

Esempio:

- Reddito lordo annuo: 45.000€
- Prezzo casa massimo: 135.000€

È approssimativa (non considera acconto, tassi), ma è un buon punto di partenza.

Quando Rimandare L'Acquisto

A volte la risposta giusta è: **"Non ancora."**

SEGNALI CHE NON SEI PRONTO:

- Hai meno di 10-15% di acconto + buffer
- Lavoro instabile/precario
- Hai debiti significativi da ripagare
- Non hai chiaro dove vuoi vivere nei prossimi 5+ anni
- La rata prevista supera il 30% del reddito

In questi casi, è meglio aspettare 1-2 anni, risparmiare di più, stabilizzare la situazione.

Comprare casa è un impegno di decenni. **Un anno in più di affitto per prepararti meglio non cambia nulla nel lungo periodo.**

Recap Del Capitolo

LE REGOLE D'ORO DEL BUDGET:

1. Rata mutuo massima = **25% del reddito netto** (non 35%)
 2. Accantona **1% valore casa/anno** per manutenzione
 3. Tieni buffer **3-6 mesi spese**
 4. Calcola **TUTTI i costi ricorrenti**
 5. Prezzo casa massimo $\approx$ **3x reddito lordo annuo**
 6. Aggiungi budget per **vulture utenze e fondo cassa condominiale**
-

CAPITOLO 3 - TROVARE LA CASA GIUSTA

Dove Cercare (Tutti I Canali)

La buona notizia: nel 2026, il 95% delle case in vendita è online. Non servono "connessioni" o "insider". Serve solo sapere dove guardare.

I PORTALI PRINCIPALI

1. IMMOBILIARE.IT - Il gigante

- 70% di tutte le inserzioni italiane
- Filtri avanzati (zona, prezzo, mq, camere, piano)
- Mappe interattive
- Salvataggio ricerche con alert email
- Mix di agenzie e privati

Come usarlo al meglio:

- Crea account gratuito
- Imposta 2-3 ricerche salvate con criteri tuoi
- Attiva notifiche email per nuove inserzioni
- Controlla 1-2 volte al giorno (le case migliori vanno via in 48-72 ore)

2. CASA.IT - Secondo portale

- 25% inserzioni italiane
- A volte trovi annunci che mancano su Immobiliare
- Utile come "doppio controllo"

3. IDEALISTA - Terzo

- Ottimo per case di qualità/medio-alte
- Interfaccia pulita, buoni filtri

4. SUBITO.IT - Il jolly

- Sezione casa
- Spesso privati che non vogliono pagare Immobiliare
- Trovi occasioni (ma anche truffe, serve attenzione)

5. FACEBOOK MARKETPLACE

- Sottovalutato ma efficace
- Molti privati pubblicano qui (gratis)
- Ricerca per zona geografica

I CANALI "NASCOSTI"

GRUPPI FACEBOOK LOCALI

Ogni città/quartiere ha gruppi tipo:

- "Affitti e Vendite [Nome Città]"

- "Cerco/Offro Casa [Quartiere]"
- "Compravendite Immobiliari [Zona]"

Iscriviti a 4-5 gruppi della tua zona target. Monitora quotidianamente.

BACHECHE FISICHE

Sì, esistono ancora:

- Università (studenti/giovani coppie vendono primo appartamento)
- Supermercati (bacheca annunci)
- Centri anziani (eredità, anziani che vendono)

PASSAPAROLA MIRATO

Dillo a:

- Amici, familiari, colleghi
- Medico, dentista (conoscono tanta gente)
- Negozianti della zona dove cerchi (bar, edicola, farmacia)

Il 15% delle vendite avviene tramite passaparola.

RICONOSCERE LE TRUFFE ONLINE

Prima di visitare qualsiasi casa, controlla questi RED FLAGS:

TRUFFA 1: L'Annuncio Troppo Bello

- Prezzo 30-40% sotto mercato
- Foto professionali ma generiche
- Descrizione vaga
- **Cosa fanno:** Ti chiedono caparra/bonifico prima della visita

Come proteggerti: Se prezzo è sospettosamente basso, cerca l'immagine su Google Immagini. Spesso sono foto rubate da altri annunci.

TRUFFA 2: Il Proprietario "All'Estero"

- "Sono trasferito a Londra/Dubai"
- "Invio chiavi tramite corriere dopo bonifico"
- Comunicazione solo email/WhatsApp

Come proteggerti: ZERO soldi prima di aver visto la casa di persona. MAI.

TRUFFA 3: Il Finto Privato

- Annuncio dice "privato" ma è intermediario
- Ti chiede commissione "per organizzare visita"
- Numero che risponde è agenzia

Come proteggerti: Chiedi esplicitamente: "Lei è il proprietario?" Se esita, chiudi.

TRUFFA 4: Il Phishing Immobiliare

- Ricevi email/SMS "dal portale immobiliare"
- Link per "confermare visita" o "vedere più foto"

- Link porta a sito fake che ruba dati carta

Come proteggerti: Non cliccare link in email/SMS non richieste. Vai direttamente sul portale.

REGOLA D'ORO ANTI-TRUFFA:

- Visita SEMPRE di persona
- Verifica identità del venditore (chiedi documento)
- MAI soldi prima di rogito (tranne caparra a notaio/agenzia seria)
- Se sembra troppo bello, probabilmente è una truffa

Come Impostare La Ricerca (Strategia)

Non cercare "a caso". Serve metodo.

PASSO 1: Definisci criteri NON negoziabili

Cosa DEVI avere (non "vorrei", ma "DEVO"):

- Min 2 camere (perché abbiamo un figlio)
- Max 3° piano senza ascensore (problemi schiena)
- Zona X o Y (lavoro lì)
- Budget max 220k

PASSO 2: Definisci criteri DESIDERABILI

Cosa ti piacerebbe ma puoi rinunciare:

- Balcone
- Cucina abitabile
- Box auto
- Ristrutturato

PASSO 3: Imposta ricerche multiple

Non UNA ricerca rigida. Fanne 3-4 varianti:

- Ricerca A: Zona X, 2 camere, max 200k
- Ricerca B: Zona Y, 2 camere, max 210k
- Ricerca C: Zona X, anche 1 camera grande, max 190k

PASSO 4: Controlla OGNI GIORNO

Le case buone spariscono in 2-4 giorni. Dedica 10 minuti ogni mattina a scorrere nuove inserzioni.

Come Leggere Gli Annunci (Decifrare il Codice)

Gli annunci hanno un linguaggio tutto loro:

COSA DICONO → COSA SIGNIFICA

- "Da ristrutturare" → Serve investimento 20-50k
- "Da personalizzare" → Idem, ma suona meglio
- "Buono stato" → Abitabile ma datato
- "Ottimo stato" → Ristrutturato o ben tenuto
- "Luminoso" → Finestre grandi o buona esposizione
- "Accogliente" → Piccolo

- "Caratteristico" → Vecchio o layout strano
- "Da vedere" → Non sappiamo cosa scrivere (red flag)
- "Affare/Occasione" → Sovrapprezzato
- "Prezzo trattabile" → Disposto a scendere

RED FLAGS NEGLI ANNUNCI:

- Nessuna foto interna (solo facciata)
- Foto sgranate/brutte
- Descrizione 2 righe
- Metratura non indicata
- Annuncio online da 6+ mesi
- Nessuna planimetria
- Telefono non risponde

Valutazione Rapida: Scartare Velocemente

Quando scorri annunci, decidi in 30 secondi se approfondire.

CHECKLIST RAPIDA:

- Prezzo in linea con budget? (se fuori del 15%, scarta)
- Zona accettabile?
- Metratura indicata e adeguata?
- Numero camere ok?
- Foto presenti e decenti?
- Annuncio dettagliato?

Se anche solo 2 sono NO, passa oltre.

Contattare il Venditore/Agenzia

SE È AGENZIA: Chiama o scrivi. Saranno loro a organizzare visita.

Domande da fare subito:

- "Il prezzo è trattabile o fisso?"
- "Ci sono offerte già presentate?"
- "Quando posso vederla?"

SE È PRIVATO:

SCRIPT TELEFONATA/MESSAGGIO:

"Buongiorno, ho visto il suo annuncio su Immobiliare per l'appartamento in via [X]. Sono molto interessato. Sarebbe possibile fissare una visita? Sono disponibile [proponi 2-3 opzioni]. Grazie, [nome]."

DOMANDE DA FARE:

- "Da quanto tempo è in vendita?"
- "Posso chiederle perché vende?"
- "Le spese condominiali quanto sono?"
- "C'è qualcosa da sistemare che dovrei sapere?"

Non fare 20 domande al telefono. Fai visita e vedi di persona.

Quante Case Visitare?

Mediamente:

- Minimo: 5-6 case (per confronto)
- Ottimale: 10-15 case
- Massimo utile: 20-25 (oltre ti confondi)

STRATEGIA CONSIGLIATA:

Fase 1 (prime 5-8 visite): Esplora. Anche case non perfette. Calibra aspettative.

Fase 2 (visite 9-15): Più selettivo. Solo case che matchano 80% criteri.

Fase 3 (visite 16+): Molto selettivo. Solo case che potresti comprare.

Red Flags Durante La Ricerca

VENDITORE EVASIVO → Non risponde a domande dirette, cambia discorso → Probabile problema nascosto

PREZZO CALATO DRASTICAMENTE → Annuncio da 250k ora a 210k dopo 3 mesi → Può essere affare... o casa problematica

VENDITA URGENTE → Hai potere negoziale, ma chiediti: perché urgenza?

FOTO CHE NASCONDONO → Angoli strani, zone specifiche evitate → Probabilmente difetti nascosti

NESSUNA PLANIMETRIA → Possibile difformità catastale (= problema legale)

Gli Errori Comuni Nella Ricerca

ERRORE 1: Innamorarsi della prima casa → Vedi almeno 5-6 prima di decidere

ERRORE 2: Cercare la perfezione → NESSUNA casa è perfetta. Accetta compromessi sul resto

ERRORE 3: Ignorare la zona per la casa → LA ZONA NON PUOI CAMBIARLA. La casa sì (ristrutturati, arredi)

ERRORE 4: Comprare per investimento (se è prima casa) → Se è casa dove VIVRAI, deve piacerti

ERRORE 5: Farsi prendere dalla fretta → Non comprare per paura di perderla. Compra perché sei sicuro

CAPITOLO 4 - VALUTARE LA CASA (COME UN PERITO)

La Visita Non È Una Passeggiata Turistica

Quando vai a vedere una casa, stai ispezionando un prodotto da 150.000-300.000 euro. Trattalo come tale.

La maggior parte degli acquirenti entra, guarda, dice "Carina!", e decide sull'impressione generale. **Errore enorme.**

Devi entrare con mentalità da ispettore, non da ospite educato.

Preparazione Pre-Visita

24 ORE PRIMA:

- Rileggi annuncio e stampa/salva
- Guarda planimetria se disponibile
- Cerca su Google Maps la via
- Prepara lista domande
- Porta: smartphone (foto/video), metro, bloc notes

DURANTE IL TRAGITTO:

Osserva il quartiere:

- Strade pulite o sporche?
- Case curate o degradate?
- Gente per strada (ti senti sicuro)?
- Rumore traffico?
- Presenza servizi vicini?

La zona conta TANTO quanto la casa.

Checklist Ispezione (La Versione Compatta)

ESTERNO EDIFICIO

- Condizioni facciata: intonaco integro o scrostato?
- Balconi: degrado, ringhiere arrugginite?
- Finestre: infissi nuovi o vecchi? Doppio vetro?
- Segni di umidità: macchie nere/verdi sui muri

ZONA CONDOMINIALE

- Scale pulite?
- Ascensore funzionante?
- Mailbox ordinati?
- Cartelli minacciosi in bacheca?

ENTRANDO IN CASA

- Odori strani? (muffa, fumo, umidità)

- Illuminazione naturale: luminosa o buia?
- Temperatura: fredda (scarso isolamento)?

CUCINA

- Finestra presente?
- Tubature visibili: segni perdite?
- **TEST:** Apri rubinetto a piena potenza (pressione acqua)
- Odore di gas?
- Muffa su muri?

BAGNO/I

- Finestra o almeno ventilazione?
- Muffa: controlla angoli, fughe, soffitto
- Perdite: guarda sotto lavandino, dietro WC
- **TEST:** Apri doccia a max (pressione)
- **TEST:** Tira sciacquone (scarichi funzionanti?)
- Piastrelle integre o scheggiate?
- Silicone vecchio/nerastro o nuovo/bianco?

CAMERE DA LETTO

- Misura con metro: letto matrimoniale ci sta?
- Finestre: grandi o piccole?
- **TEST RUMORE:** Apri finestra 60 sec, ascolta traffico
- Armadio a muro capiente?

SOGGIORNO

- Divano + TV + tavolino ci stanno?
- Luce naturale: quante finestre?
- Balcone: affaccia dove?

IMPIANTI E STRUTTURA

ELETTRICO:

- Prese sufficienti? (min 3-4 per stanza)
- Quadro elettrico: moderno o vecchio?

IDRAULICO:

- Tubi: visibili? Ruggine? Perdite?
- Boiler/Caldaia: età? Manutenzione recente?

RISCALDAMENTO:

- Autonomo o centralizzato?
- Se autonomo: caldaia recente?

INFISSI:

- Doppio vetro?
- Aprono/chiudono bene?

- Guarnizioni: integre o consumate?

PAVIMENTI:

- Condizioni: graffi, piastrelle rotte?
- **TEST:** Cammina e batti piede (suoni cavi?)

PARETI E SOFFITTI:

- Crepe: piccole o grandi?
- Macchie umidità: gialle/marroni sul soffitto?
- Muffa: angoli, dietro armadi?

Le Domande Da Fare Al Venditore

DOMANDE OBBLIGATORIE:

1. "Perché vende?"
2. "Da quanto tempo è in vendita?"
3. "Le spese condominiali quanto sono al mese?"
4. "Ci sono lavori straordinari programmati dal condominio?"
5. "Quando è stata l'ultima ristrutturazione?"
6. "Gli impianti sono a norma?"
7. "Ci sono stati problemi di umidità/infiltrazioni?"
8. "Cosa è incluso nel prezzo?" (mobili, elettrodomestici)
9. "Ci sono vincoli/gravami sulla casa?"
10. "Ha la conformità urbanistica?"

DOMANDE BONUS:

- "I vicini come sono?"
- "Bollette luce/gas medie quanto sono?"
- "Ha mai avuto problemi con l'amministratore?"

Cosa Fotografare/Filmare

- Esterno edificio
- Ogni stanza (2-3 angolazioni)
- Cucina e bagno in dettaglio
- Eventuali difetti visibili
- Vista dalle finestre
- Quadro elettrico, caldaia
- Planimetria (se esposta)

Calcolare Il Valore Reale

STEP 1: Cerca comparabili

Su Immobiliare.it, cerca case simili. Calcola prezzo medio al mq nella zona.

Esempio:

- 5 case simili, media 2.800€/mq
- Casa che hai visto: 80mq
- Valore di mercato: $80 \times 2.800 = 224.000\text{€}$

STEP 2: Aggiusta per specificità

TOGLI valore se:

- Ultimo piano senza ascensore (-5-10%)
- Affacciata su strada trafficata (-5%)
- Bagno senza finestra (-3%)
- Da ristrutturare (-10-20%)
- Impianti vecchi (-5-10%)

AGGIUNGI valore se:

- Ristrutturato recente (+5-10%)
- Box auto incluso (+5-15%)
- Balcone grande (+3-5%)
- Ultimo piano con terrazzo (+10%)

STEP 3: Stima costi di sistemazione

- Imbiancatura completa: 1.500-3.000€
- Rifare bagno: 3.000-8.000€
- Rifare cucina: 4.000-12.000€
- Cambiare infissi: 3.000-10.000€
- Rifare impianto elettrico: 3.000-6.000€

STEP 4: Il tuo "prezzo giusto"

Esempio pratico:

- Valore base: 224.000€
- -5% (strada trafficata): -11.200€
- -3% (bagno no finestra): -6.720€
- -5.000€ (rifare bagno)
- **VALORE REALE: 201.000€**

Se venditore chiede 220.000€, è sovrapprezzato di 19.000€. **Questa è la tua leva negoziale.**

Quando Serve Un Perito Professionista

Se:

- Casa molto costosa (>400k)
- Casa molto vecchia (>50 anni)
- Sospetti problemi gravi
- Vuoi essere sicuro al 100%

Costo: 200-500€

Ne vale la pena? Assolutamente.

Red Flags Che Devono Fermarti

- Crepe strutturali grandi (>2-3mm)
- Muffa estesa e diffusa
- Odore penetrante persistente

- Rumori insopportabili
- Venditore evasivo/bugiardo
- Zona degradata
- Difficoltà urbanistica grave

Se vedi 2+ di queste, lascia perdere.

L'Errore Più Grande: Innamorarsi

"Mi piace troppo! La voglio!"

Stop. Respira.

L'acquisto di casa è 70% razionale, 30% emotivo.

REGOLA: Dopo ogni visita, vai a casa, aspetta 24 ore, poi decidi.

CAPITOLO 5 - LA NEGOZIAZIONE (VINCERE SENZA OFFENDERE)

La Negoziazione Inizia Prima Dell'Offerta

Errore comune: pensare che la negoziazione cominci quando fai l'offerta.

Sbagliato.

La negoziazione inizia dal primo contatto con il venditore. Ogni domanda che fai, ogni informazione che raccogli, ogni impressione che lasci... tutto contribuisce al tuo potere negoziale.

La Psicologia Del Venditore (I 4 Tipi)

Capire con che tipo di venditore hai a che fare è fondamentale per impostare la strategia giusta.

1. IL VENDITORE MOTIVATO

Caratteristiche:

- Deve vendere entro una scadenza precisa (trasferimento lavoro, separazione, eredità da dividere)
- Casa in vendita da 3-6+ mesi
- Prezzo già ribassato almeno una volta
- Disposto a negoziare attivamente

Come riconoscerlo:

- Risponde subito alle chiamate
- Flessibile con orari visite
- Quando chiedi "Perché vende?", risposta concreta e urgente
- Menziona "vorrei chiudere entro [data]"

Tuo potere negoziale: ALTO

Strategia:

- Offri 10-15% sotto prezzo richiesto
- Enfatizza che puoi chiudere velocemente
- Usa tempi come leva
- Resta educato ma fermo

2. IL VENDITORE "ESPLORA IL MERCATO"

Caratteristiche:

- Non ha urgenza reale di vendere
- "Se viene l'offerta giusta, vendo. Altrimenti resto qui."
- Casa appena messa in vendita (<1 mese)
- Prezzo spesso sovrastimato

Tuo potere negoziale: BASSO

Strategia:

- Offri max 5% sotto (non accetterà ribassi grandi)
- Usa altre leve: inclusioni, riparazioni, tempi
- Valuta se vale la pena insistere o cercare altro

3. IL VENDITORE EMOTIVO

Caratteristiche:

- Casa ha valore affettivo (ci ha vissuto 20+ anni)
- Sovrastima il valore
- Sensibile a come tratti la casa durante visita
- Vuole "la persona giusta" per la sua casa

Tuo potere negoziale: MEDIO

Strategia:

- Complimenta sinceramente la casa durante visita
- Mostra rispetto per il valore emotivo
- Condividi perché ti piace e cosa ci faresti
- Negozia con tatto
- Usa empatia: scende se "sente" che casa va in buone mani

4. IL VENDITORE INVESTITORE

Caratteristiche:

- Compra e vende immobili abitualmente
- Ragiona solo su numeri, zero emotività
- Conosce bene il mercato
- Freddo, professionale, pragmatico

Tuo potere negoziale: MEDIO-ALTO

Strategia:

- Parla il suo linguaggio: porta dati, comparabili, numeri
- Sii razionale e professionale
- Offri 8-10% sotto con giustificazioni concrete
- Non fare appello all'emotività (non funziona)
- Sii disposto a chiudere velocemente

Le Informazioni Che Ti Danno Potere

Prima di fare l'offerta, raccogli queste informazioni critiche:

DOMANDA 1: "Perché vende?"

Risposte e cosa significano:

- "Trasferimento lavoro" → Probabile urgenza, buon potere negoziale
- "Cambio città" → Simile a sopra
- "Investimento" → Venditore freddo, ragiona su numeri
- "Eredità" → Spesso motivati (vogliono liquidità)
- "Upgrade a casa più grande" → Hanno già trovato? Se sì, motivati

- "Motivi personali" → Vago, possibile separazione = motivato
- "Vediamo offerte" → Non motivato

DOMANDA 2: "Da quanto tempo è in vendita?"

Tempistiche e significato:

- <2 mesi → Prezzo ancora rigido, venditore aspetta "offerta giusta"
- 2-4 mesi → Inizia a capire che forse prezzo è alto, più flessibile
- 4-6 mesi → Frustrato, aperto a negoziazione seria
- 6+ mesi → MOLTO flessibile, probabilmente prezzo sovrastimato
- 12+ mesi → Disperato OPPURE prezzo completamente fuori mercato

Tua strategia in base a tempi:

- <2 mesi → Offri 5-7% sotto
- 2-4 mesi → Offri 8-10% sotto
- 4-6 mesi → Offri 10-12% sotto
- 6+ mesi → Offri 12-15% sotto (hanno urgenza di chiudere)

DOMANDA 3: "Ha ricevuto altre offerte?"

Risposte possibili:

- "Sì, diverse" (dopo 1-2 mesi) → Probabile bugia o offerte molto basse che ha rifiutato
- "Sì, una seria" (dopo 3+ mesi) → Se fosse seria, avrebbero già chiuso. Red flag
- "No, ancora no" (dopo 4+ mesi) → RED FLAG gigante. Casa ha problemi OPPURE prezzo assurdo
- "Sì, stiamo valutando" → Potrebbe essere vero. Agisci veloce se ti interessa

La Prima Offerta: Quanto Sparare Basso?

SE PREZZO IN LINEA CON MERCATO: → Offri **3-7% sotto**

SE PREZZO SOVRASTIMATO: → Offri **12-18% sotto**

SE VENDITORE MOTIVATO: → Offri **10-15% sotto**

REGOLA GENERALE: Il punto dolce è **8-12% sotto il prezzo richiesto.**

Come Presentare L'Offerta

SCRIPT EFFICACE:

"Ho visitato la casa e mi piace molto. Tuttavia, ho fatto un'analisi del mercato nella zona e ho notato che case simili sono state vendute tra [X] e [Y]. Ho anche valutato alcuni lavori necessari [elenca] che stimiamo costino [Z] euro. Considerando questi fattori, la mia offerta è di [IMPORTO]. Sono pronto a chiudere rapidamente e ho già pre-approvazione mutuo."

ELEMENTI CHIAVE:

- Complimenti alla casa
- Dati oggettivi
- Offerta chiara
- Enfasi che sei compratore serio

Le Contromosse Del Venditore

SCENARIO 1: "Il prezzo è quello, non scendo"

Risposta: "Capisco. Posso chiederle di considerare la mia offerta per qualche giorno? Se nel frattempo riceve altre offerte più alte, nessun problema."

Cosa stai facendo:

- Non ti arrabbi, non ti offendi
- Rispetti la sua posizione
- Lasci porta aperta
- Gli dai tempo di "metabolizzare"
- Sottilmente ricordi "se non arrivano altre offerte..." = dubbio

SCENARIO 2: "Posso scendere a [X]"

Bene! Ha aperto la negoziazione. Contratta a metà strada.

Esempio:

- Prezzo: 200k
- Tua offerta: 180k
- Controproposta: 190k

Risposta: "Grazie per la disponibilità. Apprezzo che abbia considerato la mia offerta. Possiamo incontrarci a 185.000€? Sarebbe un punto equo per entrambi."

SCENARIO 3: "C'è un altro acquirente interessato"

Tattica di pressione (vera 1 volta su 10).

Risposta: "Capisco. Sono contento che ci siano altri interessati, significa che è una bella casa. La mia offerta resta quella che le ho presentato, basata sul valore di mercato che ho analizzato. Sono pronto a chiudere rapidamente con pre-approvazione mutuo già in mano. Se l'altro acquirente offre di più ed è altrettanto affidabile, ovviamente proceda pure. Ma se per qualsiasi motivo l'altra trattativa non va a buon fine, io sono qui pronto."

SCENARIO 4: "Devo pensarci"

Risposta: "Certo, capisco perfettamente. È una decisione importante. Posso chiederle entro quando pensa di avere una risposta? Questo mi aiuterebbe a organizzare eventuali altre visite."

Gli Errori Fatali Nella Negoziazione

ERRORE 1: Innamorarsi della casa → Se il venditore capisce che sei emotivamente attaccato, ha tutto il potere

ERRORE 2: Mostrare urgenza → "Devo comprare entro fine mese!" = Il venditore non scenderà

ERRORE 3: Negoziare senza dati → Porta dati: comparabili, difetti, costi. Mostra che hai fatto homework

ERRORE 4: Offendere il venditore → Anche se pensi "la casa fa schifo", non dirlo. Critica la casa, non il venditore

ERRORE 5: Alzare l'offerta troppo velocemente → Mai accettare subito. Ogni movimento deve essere sofferto

Le Leve Negoziali (Oltre Al Prezzo)

- 1. TEMPI DI CHIUSURA** "Accetto il suo prezzo se possiamo chiudere entro 30 giorni"
- 2. INCLUSIONI** "Includa la cucina/mobili e accetto il prezzo"
- 3. RIPARAZIONI PRE-VENDITA** "Accetto se riparerà [difetto X] prima del rogito"
- 4. GARANZIE POST-VENDITA** "Accetto con garanzia scritta che non ci sono problemi di [X] per 12 mesi"

Quando Dire Sì

CHECKLIST:

- Prezzo max 5-8% sopra tuo valore stimato
- Hai visitato almeno 5-6 case comparabili
- Casa rispetta 80% criteri essenziali
- Prezzo dentro budget (25% reddito)
- Non ci sono red flag gravi
- Ti ci vedi vivere 5+ anni

Se 5+ su 6 sono OK, è il momento di dire sì.

Quando Dire NO

- Prezzo supera budget
- Difetti gravi non compensati
- Venditore disonesto
- Affare "troppo bello"
- Dubbi/ansia persistente

La Proposta Irrevocabile

Accordo verbale trovato → Redigi "proposta di acquisto irrevocabile"

ELEMENTI ESSENZIALI:

- Identificazione casa
- Prezzo offerto
- Caparra (5.000-10.000€)
- Scadenza offerta (7-15 giorni)
- Condizioni sospensive (mutuo, conformità)

CHI LA REDIGE:

- Notaio (100-200€) - **CONSIGLIATO**
- Agenzia (se c'è)
- Avvocato (400-800€)

Dopo L'Accettazione

Venditore accetta.

PROSSIMI PASSI:

1. Versi caparra
2. Inizi pratiche mutuo
3. Si fissa data preliminare (30-60 giorni)
4. Notaio fa verifiche legali

SE QUALCOSA VA STORTO:

- Tu ti tiri indietro senza motivo → Perdi caparra
 - Venditore si tira indietro → Restituisce doppio caparra
 - Problemi emersi (con clausole) → Annulli senza penali
-

CAPITOLO 6 - IL PRELIMINARE E LE VERIFICHE LEGALI

Cos'è Il Compromesso (E Perché È Fondamentale)

Dopo che il venditore ha accettato la tua proposta, si passa al **contratto preliminare**, comunemente chiamato **compromesso**.

Il compromesso NON è ancora il rogito, ma è **legalmente vincolante** per entrambe le parti.

Cosa significa "vincolante":

- Tu sei **OBBLIGATO** a comprare a quelle condizioni
- Venditore è **OBBLIGATO** a vendere a quelle condizioni
- Se una delle parti si tira indietro senza motivo valido → Penali pesanti
- È registrato all'Agenzia delle Entrate (quindi lo Stato ne è a conoscenza)

Quando si firma: Solitamente 30-60 giorni dopo l'accettazione della proposta.

Chi Redige Il Compromesso (E Quanto Costa)

NON improvvisare mai un compromesso fai-da-te. È un contratto complesso che, se mal redatto, può costarti decine di migliaia di euro.

OPZIONE A: Notaio (FORTEMENTE CONSIGLIATA)

- **Costo:** 300-600€
- **Quando:** SEMPRE se compri da privato
- **Vantaggi:** Documento legalmente inattaccabile, notaio è neutrale

OPZIONE B: Agenzia Immobiliare

- **Costo:** Incluso nel servizio
-  **ATTENZIONE:** FAI SEMPRE leggere a notaio/avvocato prima di firmare (150-300€ consulenza)

OPZIONE C: Avvocato

- **Costo:** 400-800€
- **Quando:** Casa complessa, situazione particolare

OPZIONE D: Fai-da-te

- **Costo:** 0€
- **Quando:** MAI. Assolutamente MAI.

Cosa Deve Contenere Il Compromesso

1. IDENTIFICAZIONE DELLE PARTI Nome, cognome, CF, residenza, stato civile

2. DESCRIZIONE DETTAGLIATA IMMOBILE

- Indirizzo completo
- Dati catastali (foglio, particella, subalterno)
- Superficie commerciale (mq)

- Numero vani catastali
- Pertinenze (cantina, box, posto auto)

3. PREZZO E MODALITÀ PAGAMENTO

Esempio: Prezzo totale: 200.000€, pagato come segue:

- 10.000€ al compromesso (caparra confirmatoria)
- 190.000€ al rogito (160k mutuo + 30k assegno)

4. DATA DEL ROGITO

Il rogito avverrà entro [DATA] presso notaio [NOME]. Solitamente 60-90 giorni.

5. CLAUSOLE SOSPENSIVE (FONDAMENTALI)

Queste clausole ti permettono di uscire dal contratto senza penali se si verificano problemi.

CLAUSOLA MUTUO (OBBLIGATORIA SE FAI MUTUO):

"Il presente contratto è subordinato all'ottenimento, da parte dell'acquirente, di un mutuo ipotecario di importo non inferiore a Euro 160.000,00, con durata non inferiore a 25 anni e tasso di interesse non superiore al 4% annuo. Qualora il mutuo non venisse concesso entro 60 giorni dalla firma del presente contratto, il medesimo si intenderà risolto di diritto, con restituzione integrale della caparra versata."

CLAUSOLA CONFORMITÀ URBANISTICA:

"Il presente contratto è subordinato alla sussistenza della piena conformità urbanistica e catastale dell'immobile. Qualora emergano difformità non sanabili o non sanate entro 30 giorni dalla loro comunicazione, il presente contratto si intenderà risolto di diritto con restituzione integrale della caparra versata."

CLAUSOLA ASSENZA GRAVAMI:

"Il venditore dichiara e garantisce che l'immobile è libero da ipoteche, pignoramenti, trascrizioni pregiudizievoli. Il venditore si impegna a consegnare l'immobile al rogito completamente libero da tali gravami. Qualora al momento del rogito l'immobile non risultasse libero, il presente contratto si intenderà risolto con restituzione del doppio della caparra."

CLAUSOLA APE:

"Il venditore si impegna a consegnare all'acquirente, entro 10 giorni prima del rogito, l'Attestato di Prestazione Energetica (APE) in corso di validità, conforme alla normativa vigente."

6. STATO IMMOBILE

"Immobile venduto nello stato in cui si trova. Acquirente dichiara di averlo visionato. Venditore dichiara che immobile non presenta vizi occulti, infiltrazioni, problemi strutturali a sua conoscenza."

7. SPESE E ONERI

"Spese notarili e imposte a carico acquirente. Spese cancellazione ipoteche a carico venditore."

8. PENALI INADEMPIMENTO

"Se acquirente inadempiente, venditore trattiene caparra. Se venditore inadempiente, restituisce doppio caparra."

Le Verifiche Che Il Notaio Deve Fare

Tra compromesso e rogito (60-90 giorni), notaio verifica:

VERIFICA 1: Visura catastale

- Proprietà effettiva
- Coerenza dati

VERIFICA 2: Ispezione ipotecaria

- Ipoteche
- Pignoramenti
- Trascrizioni

VERIFICA 3: Certificato destinazione urbanistica

VERIFICA 4: Conformità catastale

- Planimetria vs stato reale

VERIFICA 5: APE

- Deve essere valido (max 10 anni)

VERIFICA 6: Certificato abitabilità/agibilità

Red Flags Che Possono Emergere

PROBLEMA 1: Ipoteca ancora aperta

Cosa significa: Venditore ha mutuo non estinto

È grave? No, se venditore usa ricavato per estinguerlo

Soluzione: Inserire in compromesso che venditore deve cancellare ipoteca entro rogito

PROBLEMA 2: Abuso edilizio

ABUSI SANABILI:

- Piccole difformità interne (tramezzi spostati)
- Modifiche non strutturali
- Cambio destinazione d'uso regolarizzabile

Costo sanatoria: 500-5.000€

Soluzione: Venditore paga sanatoria prima del rogito. Inserisci clausola in compromesso.

ABUSI NON SANABILI:

- Ampliamenti senza permessi
- Sopraelevazioni abusive
- Costruzioni in zona vincolata
- Cambio volumetria oltre limiti

Soluzione: **NON COMPRARE.** Rischi:

- Ordinanza demolizione
- Impossibilità vendita futura
- Mutuo negato
- Valore azzerato

 **CONSIGLIO PRO:** Prima del compromesso, chiedi al venditore la **RRE (Relazione Regolarità Edilizia)** firmata da geometra/architetto. Costa 300-800€ (la paga lui) ma è la tua vera "polizza assicurativa" contro abusi nascosti.

PROBLEMA 3: Comproprietà non risolta

È grave? Sì. Serve consenso unanime.

Soluzione: Tutti comproprietari devono firmare al rogito.

PROBLEMA 4: Difformità catastale

È grave? Medio.

Soluzione: Geometra aggiorna planimetria (300-600€). Venditore paga.

PROBLEMA 5: APE mancante

È grave? Sì, blocca rogito.

Soluzione: Venditore deve rifarlo (120-250€, 1-2 settimane).

Quando Puoi Uscire Dal Compromesso Senza Penali

Clausole sospensive ti permettono uscita legale:

- Mutuo negato
- Abusi non sanabili
- Ipoteche non cancellate
- Difformità catastale grave

Tra Compromesso E Rogito: Cosa Fare

SE FAI MUTUO:

- Presenta richiesta banca
- Fornisci documenti
- Attendi delibera (15-45 giorni)
- Comunica al notaio

SEMPRE:

- Prepara liquidità per rogito
- Coordina con notaio per data
- Verifica venditore faccia sistemazioni promesse
- Organizza trasloco

CONTROLLO FINALE (1-2 settimane pre-rogito):

- Visita casa ultima volta
- Verifica condizioni concordate
- Controlla inclusioni (mobili, elettrodomestici)

Il Ruolo Del Notaio

Il notaio:

- Verifica proprietà legittima
- Controlla assenza gravami
- Verifica conformità urbanistica/catastale
- Redige atto vendita
- Registra e trascrive
- Paga imposte per tuo conto

Stai pagando 1.500-2.500€ per questo. È il tuo alleato principale.

Come Scegliere Il Notaio

Se compri da privato, scegli tu.

Come scegliere:

- Chiedi consigli ad amici/familiari
 - Verifica recensioni online
 - Contatta 2-3 notai, chiedi preventivo
 - Scegli per: costo, disponibilità, competenza
-

CAPITOLO 7 - IL MUTUO (PASSO DOPO PASSO)

Mutuo: Amico O Nemico?

Il mutuo è uno **strumento**. Può essere usato bene o male.

Usato male: ti indebiti oltre le possibilità, paghi interessi folli, vivi stressato.

Usato bene: compri casa con capitale che non hai, costruisci patrimonio.

La differenza sta nel "come" lo usi.

Quando Ha Senso Fare Mutuo

HA SENSO se:

- Non hai liquidità per comprare in contanti
- Rata sta entro il 25% del reddito
- Hai stabilità lavorativa
- Hai acconto almeno 15-20%
- Tassi interesse ragionevoli (<4-5%)

NON HA SENSO se:

- Hai liquidità per comprare cash
- Lavoro precario o reddito instabile
- Rata supera 30% reddito
- Non hai alcun acconto

Quanto Ti Presterà La Banca

Regola generale: banche prestano fino a **80% del valore casa** (prime case).

Esempio:

- Casa 200.000€
- Banca presta max 160.000€
- Tu devi avere 40.000€ acconto

CALCOLO RATA MASSIMA: Rata mensile $\leq$ 30-35% del reddito netto mensile

Ma ricorda: solo perché la banca te lo presta, non significa che TU puoi permettertelo. **Usa il 25%, non il 35%.**

Tasso Fisso vs Tasso Variabile

TASSO FISSO

Funziona così: Tasso fisso per tutta la durata. Rata identica dal primo all'ultimo mese.

Vantaggi:

- Certezza assoluta
- Protetto da aumenti tassi
- Facile fare budget

Svantaggi:

- Tasso iniziale più alto del variabile
- Se tassi scendono, paghi sempre quello alto

Quando scegliere:

- Vuoi certezza
- Pensi tassi aumenteranno
- Budget stretto

TASSO VARIABILE

Funziona così: Tasso segue mercato (Euribor). Ogni 3-6 mesi, rata ricalcolata.

Vantaggi:

- Tasso iniziale più basso
- Se tassi scendono, risparmi

Svantaggi:

- Incertezza
- Rata può aumentare
- Difficile budget lungo termine

Quando scegliere:

- Hai buffer per assorbire aumenti
- Pensi tassi scenderanno
- Hai flessibilità reddito

LA SCELTA NEL 2026:

Contesto attuale:

- Fisso: 2.8-3.5%
- Variabile: 2.2-3.0%

CONSIGLIO GENERALE:

- Budget stretto → **fisso** (tranquillità vale 1-2% extra)
- Buffer e vuoi risparmiare → **variabile**
- Quando indeciso → **fisso**

Durata Del Mutuo: 10, 20, 25, 30 Anni?

Più lungo = rata bassa ma interessi alti

Esempio: Mutuo 150.000€, tasso 3%

Durata	Rata Mensile	Interessi Totali	Totale Pagato
10 anni	1.448€	23.760€	173.760€
15 anni	1.035€	36.300€	186.300€
20 anni	832€	49.680€	199.680€
25 anni	711€	63.300€	213.300€

Durata Rata Mensile Interessi Totali Totale Pagato

30 anni 632€ 77.520€ 227.520€

Differenza 10 vs 30 anni:

- Risparmi 53.760€ interessi
- Ma rata +816€/mese (più del doppio)

COME SCEGLIERE:

Durata corta (10-15 anni):

- Reddito alto
- Vuoi liberarti presto
- Vuoi risparmiare su interessi

Durata media (20-25 anni):

- Bilanciamento rata/interessi
- Scelta più comune e sensata

Durata lunga (30 anni):

- Reddito basso, serve rata bassa
- Casa costosa rispetto reddito
- Priorità: rata sostenibile

 **TRUCCO:** Fai mutuo lungo (25-30 anni) per rata bassa, poi estingui parzialmente quando puoi. Così hai flessibilità.

Il Processo Di Richiesta (Step By Step)

FASE 1: Pre-Approvazione (Fattibilità)

Quando: Prima offerta seria, o subito dopo proposta accettata.

Come: Vai in banca con:

- Buste paga ultime 3
- CU ultimo anno
- Dichiarazione redditi se autonomo
- Documento identità + CF

Banca calcola: "Con tuo reddito, prestiamo max X euro"

Tempo: 1-7 giorni risposta indicativa.

FASE 2: Comparazione Offerte

NON fermati alla prima banca.

Chiedi preventivi a 3-5 banche. Confronta:

- **TAN** (Tasso Annuo Nominale): tasso "puro"
- **TAEG** (Tasso Annuo Effettivo Globale): include tutto → **numero da confrontare**

Esempio:

- Banca A: TAN 2.8%, TAEG 3.1%

- Banca B: TAN 2.9%, TAEG 3.0%
- **Banca B meglio** (TAEG più basso)

Usa comparatori online:

- MutuiOnline.it
- Facile.it
- Segugio.it

FASE 3: Richiesta Formale

Documentazione necessaria (dipendente):

- Documento identità + CF
- Buste paga ultime 3-6 mesi
- CU ultimo anno
- Estratto conto ultimi 3-6 mesi
- Compromesso firmato
- Planimetria catastale casa
- APE
- Visura catastale

Tempo: Banca "istruisce pratica". **Durata: 20-45 giorni**

FASE 4: Perizia Della Casa

Banca incarica perito per valutare casa.

Perché: Banca verifica che casa valga almeno quanto prestano.

Costo: 250-400€ (paghi tu)

Esito: Perito dice "Casa vale X euro"

- Se $X \geq$ prezzo vendita → Ok
- Se $X <$ prezzo vendita → Problema. Banca presta max 80% di X (valore perizia), non prezzo vendita.

FASE 5: Delibera

Banca decide.

Possibili esiti:

-  **Approvato:** Prestano importo richiesto
-  **Approvato con riserve:** Prestano meno o condizioni diverse
-  **Negato:** Non prestano

Motivi comuni negazione:

- Reddito insufficiente
- Contratto precario
- Altri debiti aperti
- Storia creditizia negativa
- Casa periziata bassa

Cosa Fare Se Il Mutuo Viene Negato

Non farti prendere dal panico. Hai opzioni.

OPZIONE 1: Richiedi a Altra Banca

Ogni banca ha criteri diversi. Una ti dice no, un'altra può dire sì.

Strategia:

- Presenta richiesta contemporaneamente a 2-3 banche diverse
- Usa comparatori (MutuiOnline, ecc.) che presentano a più banche

OPZIONE 2: Aggiungi Un Garante

Se il problema è "reddito insufficiente", un genitore/familiare può fare da garante.

Cosa significa: Se tu non paghi, la banca si rivale sul garante.

Requisiti garante:

- Reddito stabile
- Nessun debito significativo
- Disponibile a firmare

OPZIONE 3: Aumenta L'Acconto

Se banca dice "non prestiamo 80%, solo 60%", puoi:

- Versare più acconto
- Ridurre prezzo casa target

OPZIONE 4: Fondi Di Garanzia Statali

Per under 36 o prima casa, esistono:

Fondo Garanzia Prima Casa:

- Copre fino al 80% del mutuo
- Facilita approvazione
- Riduce rischio banca

Come accedere: Chiedi alla banca se aderisce al fondo.

OPZIONE 5: Rivedi Il Budget

Se multiple banche dicono no, forse stai puntando troppo alto.

Ricalcola:

- Cerca casa meno costosa
- Risparmia 6-12 mesi extra per acconto maggiore
- Stabilizza situazione lavorativa

FASE 6: Firma Contratto Mutuo

Mutuo approvato. Si firma.

Dove: Dal notaio, contestualmente o poco prima rogito.

Cosa firmi:

- Contratto mutuo
- Atto costituzione ipoteca
- Polizze assicurative

Cosa paghi:

- Istruttoria: 0-500€
- Perizia: 250-400€
- Assicurazione scoppio/incendio: 150-300€/anno
- Assicurazione vita (se richiesta): 200-600€/anno
- Spese notarili ipoteca: 300-600€

Surroga E Rinegoziazione

Hai mutuo a tasso 4%. Due anni dopo, tassi scesi a 2.5%. Puoi fare qualcosa? **Sì.**

SURROGA (Portabilità)

Cosa è: Trasferisci mutuo a banca con condizioni migliori.

Vantaggi:

- Gratuito
- Tasso molto più basso
- Nessuna penale

Quando conviene:

- Differenza tasso almeno 0.5-1%
- Hai ancora 10+ anni mutuo

RINEGOZIAZIONE

Cosa è: Chiedi banca attuale di migliorare condizioni.

Quando conviene:

- Provi sempre
- Se banca dice no, fai surroga

Estinzione Anticipata

Hai liquidità extra. Vuoi estinguere parte mutuo.

DUE OPZIONI:

- A) Ridurre DURATA (stessa rata, finisci prima)
- B) Ridurre RATA (stessa durata, paghi meno al mese)

Quale scegliere?

- Vuoi liberarti prima → Opzione A
- Vuoi alleggerire budget → Opzione B

Penali: Per legge, max:

- Fisso: max 1.9% capitale estinto

- Variabile: max 1% capitale estinto

Molte banche hanno azzerato penali.

Gli Errori Comuni Con Il Mutuo

ERRORE 1: Accettare primo mutuo → Differenze tra banche: 10.000-30.000€ nei decenni

ERRORE 2: Guardare solo rata mensile → Guarda TAEG e totale interessi

ERRORE 3: Mutuo al limite possibilità → Banca approva 200k ≠ TU puoi permetterti 200k

ERRORE 4: Non leggere contratto → Fai leggere a avvocato (150€)

ERRORE 5: Non considerare assicurazione vita → Se muori, mutuo resta. Famiglia deve pagare o perdere casa

Recap Mutuo

QUANTO PRESTANO:

- Max 80% valore (90-95% giovani)
- Rata max 30-35% reddito (tu usa 25%)

FISSO VS VARIABILE:

- Fisso: certezza, +caro
- Variabile: risparmio potenziale, incertezza

DURATA:

- Breve: interessi bassi, rata alta
- Lunga: rata bassa, interessi alti
- 20-25 anni: sweet spot

PROCESSO:

1. Pre-approvazione
2. Confronta 3-5 banche (TAEG!)
3. Richiesta formale
4. Perizia
5. Delibera
6. Firma

SE MUTUO NEGATO:

- Prova altre banche
- Aggiungi garante
- Aumenta acconto
- Usa Fondo Garanzia Prima Casa
- Rivedi budget

TRUCCHI:

- Surroga se tassi scendono
- Estinzione parziale quando puoi
- Assicurazione vita per famiglia

CAPITOLO 8 - IL ROGITO (IL GRAN FINALE)

Cos'è Il Rogito

Il "rogito" è l'atto notarile definitivo che trasferisce proprietà.

Dopo rogito:

- Casa è tua
- Puoi entrarci quando vuoi
- Puoi modificare, ristrutturare, affittare
- Venditore non ha più diritti

È la fine del processo. **Il gran finale.**

Quando Si Fa Il Rogito

Tipicamente **60-90 giorni dopo compromesso.**

Perché?

- Ottenere approvazione mutuo (30-45 giorni)
- Notaio completa verifiche (30-45 giorni)
- Venditore sistema problemi emersi
- Preparare documentazione e pagamenti

Chi Deve Essere Presente

OBBLIGATORI:

- Tu (acquirente)
- Venditore/i (tutti comproprietari)
- Notaio

FACOLTATIVI:

- Agente immobiliare
- Avvocato/consulente

Se qualcuno non può: procura notarile (150-300€)

Quanto Dura Il Rogito

Tipicamente **45-90 minuti**

Cosa succede:

1. Notaio legge atto ad alta voce (obbligatorio)
2. Spiega clausole principali
3. Risponde a domande
4. Tu e venditore firmate
5. Notaio autentica
6. Scambio pagamenti
7. Consegna chiavi

La Preparazione Pre-Rogito

1-2 SETTIMANE PRIMA:

- Conferma data/ora con notaio e venditore
- Prepara pagamenti (mutuo/assegni circolari)
- Richiedi a notaio elenco costi esatti
- Organizza assicurazione casa
- Prenota trasloco
- Contatta utility (luce, gas, acqua)
- Visita finale casa (2-3 giorni prima)

IL GIORNO PRIMA:

- Rileggi compromesso
- Prepara documenti:
 - Documento identità
 - CF
 - Compromesso
 - Delibera mutuo
 - Assegni circolari
- Dormi bene

I Documenti Che Firmerai

1. ATTO DI COMPRAVENDITA (Rogito) Documento principale. Contiene identificazione parti, descrizione immobile, prezzo, trasferimento proprietà. Tu firmi ogni pagina + firma finale.

2. ATTO DI MUTUO (se fai mutuo) Stabilisce importo, tasso, durata, ipoteca sulla casa.

3. DICHIARAZIONI FISCALI Prima/seconda casa, agevolazioni fiscali, conformità anti-riciclaggio.

4. POLIZZE ASSICURATIVE Se richieste (scoppio/incendio, vita).

I Pagamenti Al Rogito

A) AL VENDITORE

Saldo prezzo (totale - caparra già versata)

Esempio:

- Prezzo: 200.000€
- Caparra versata: 10.000€
- Saldo rogito: **190.000€**

Come si paga:

Se hai mutuo: Banca eroga a notaio (che gira a venditore). Tu porti solo differenza in assegni circolari.

Esempio:

- Saldo 190k
- Mutuo copre 160k (banca versa a notaio)

- Tu porti **30k assegni circolari**

Se paghi cash: Assegni circolari per intero importo.

 **MAI contanti oltre 2.000€ (illegale).**

B) AL NOTAIO

Onorario notaio: 1.500-2.500€

Imposte (notaio paga per te):

Prima casa:

- Registro: 2% valore catastale
- Ipotecaria: 50€
- Catastale: 50€

Esempio casa 200k, valore catastale 120k:

- Registro: 2.400€
- Ipotecaria: 50€
- Catastale: 50€
- **Totale: 2.500€**

Seconda casa:

- Registro: 9% valore catastale
- Ipotecaria: 50€
- Catastale: 50€

Esempio: 120k catastale

- Registro: 10.800€
- Ipotecaria: 50€
- Catastale: 50€
- **Totale: 10.900€**

Totale da portare a notaio:

- Prima casa: 4.000-5.000€
- Seconda casa: 12.000-13.500€

C) ALL'AGENZIA (se c'è)

Commissione 2-3% prezzo finale.

Su 200k: **4.000-6.000€**



TRUCCO PRO: Deposito Fiduciario

Chiedi al notaio di tenere i soldi in deposito finché:

- L'atto viene trascritto
- Il venditore libera completamente la casa (se non vuota al rogito)

È una **tutela legale potentissima e gratuita.**

Il Momento Della Firma

Notaio legge atto.

Punti chiave attenzione:

- Prezzo dichiarato corretto
- Descrizione casa corretta
- Clausole garanzia venditore
- Tua dichiarazione prima/seconda casa corretta
- Servitù o vincoli dichiarati

Se qualcosa non torna: FERMA LA FIRMA.

Non firmare se non sei 100% sicuro. Rogito è irreversibile (quasi).

La Consegna Delle Chiavi

Dopo firma e pagamento, venditore consegna chiavi.

COSA RICEVERE:

- Tutte chiavi (portone, appartamento, cantina, box)
- Codici (portone, allarme)
- Documenti casa (libretti caldaia, garanzie)
- Contratti utenze (per volturare)

COSA CONTROLLARE:

- Casa condizioni concordate
- Mobili/elettrodomestici inclusi presenti
- Nessun danno nuovo
- Pulizia generale

Cosa Succede Dopo Il Rogito

GIORNO STESSO / DOPO:

- Cambia serrature (sicurezza)
- Attiva/voltura utenze

ENTRO 20 GIORNI:

- Cambia residenza (se prima casa)

ENTRO 1-2 MESI:

- Comunica ad amministratore condominio cambio proprietà
- Controlla prima bolletta IMU/TARI

SEMPRE:

- Conserva copia rogito (prova che casa è tua)
- Conserva ricevute pagamenti (10 anni)
- Se fai lavori, conserva permessi e fatture

I Problemi Che Possono Emergere Dopo

PROBLEMA 1: Difetto Nascosto Scoperto

Esempio: Mese dopo, scopri infiltrazione che venditore aveva nascosto.

Cosa puoi fare: Se dimostri che difetto esisteva PRIMA rogito, era nascosto, e venditore ne era a conoscenza → puoi richiedere risarcimento.

Hai 1 anno da scoperta per agire.

PROBLEMA 2: Vizi Legali

Per errore rimasta ipoteca. Responsabilità notaio. Notaio deve risolvere a sue spese.

PROBLEMA 3: Contestazione Da Terzi

Erede contesta vendita. Se notaio ha verificato correttamente, tu sei protetto.

Il Rogito Può Essere Annullato?

Dopo firma, annullare è **estremamente difficile**.

Cause possibili:

- Vizio consenso (coercizione, inganno)
- Falsità documentale
- Vizi legali gravi nascosti

Nella maggioranza: **rogito firmato = definitivo**.

Per questo verifiche PRIMA, non sperare aggiustare dopo.

Quanto Costa Tutto (Riepilogo Finale)

Casa 200.000€, prima casa, mutuo 160k.

ACQUISTO:

- Prezzo: 200.000€

COSTI UNA TANTUM:

- Acconto (tuo): 40.000€
- Imposte: 2.500€
- Notaio: 2.000€
- Perizia mutuo: 300€
- Istruttoria: 200€
- Assicurazioni primo anno: 200€
- **Totale uscita tua: 45.200€**

COSTI RICORRENTI (mensili):

- Rata mutuo: 758€
- Condominio: 100€
- TARI: 25€
- Utenze: 150€
- Manutenzione: 167€

- **Totale: 1.200€/mese**

Se usavi agenzia, +4.000-6.000€.

La Sensazione Post-Rogito

Lasci studio notaio. Chiavi in tasca. Casa è tua.

Sensazione strana. Mix di:

- Euforia: Ce l'hai fatta!
- Ansia: "Debito 25 anni..."
- Orgoglio: "L'ho fatto da solo!"
- Sollievo: "Finalmente finita!"

È normale. È decisione enorme.

Ma se hai seguito questa guida, sei preparato. Non hai niente da temere.

Vai, entra nella TUA casa, e inizia prossimo capitolo della tua vita.

CONCLUSIONE

HAI TUTTO QUELLO CHE SERVE

Il Tuo Percorso È Appena Iniziato

Quando hai aperto questo libro, probabilmente comprare casa da solo ti sembrava complicato, rischioso, forse impossibile.

Ora hai in mano una guida completa.

Sai:

- Come trovare case (portali, strategie, evitare truffe)
- Come valutare casa (ispezione, calcolo valore reale)
- Quanto puoi permetterti (budget reale, non quello della banca)
- Come negoziare (tattiche, psicologia, leve)
- Come proteggerti legalmente (clausole, verifiche, RRE)
- Come ottenere mutuo (processo, cosa fare se negato)
- Come arrivare al rogito (documenti, pagamenti, deposito fiduciario)

Hai gli strumenti. Ora dipende da te usarli.

Cosa Hai Guadagnato (Davvero)

Non parlo solo dei **5.000-15.000 euro risparmiati** evitando agenzia.

Parlo di qualcosa più profondo:

CONTROLLO. Controllo su processo, decisioni, tempistiche. Non sei più in balia di agente. Sei TU al volante.

CONOSCENZA. Ora sai come funziona mercato immobiliare. Questa conoscenza resta con te per sempre.

FIDUCIA. Hai affrontato una delle decisioni più grandi da solo. Questo dà fiducia per affrontare altre grandi decisioni future.

Se sei riuscito a comprare casa da solo, puoi fare molto altro.

L'Errore Che Non Devi Fare

Ora che hai questa guida, potresti pensare: *"Ok, interessante. Magari prossima volta..."*

No.

Se stai cercando casa, o pensi di cercare nei prossimi 6-12 mesi, **inizia ORA.**

Non rimandare.

Il momento migliore per comprare è quando:

- Hai bisogno/desiderio
- Hai budget sufficiente
- Mercato ha case che matchano

Questo momento potrebbe essere adesso.

Il Piano D'Azione (Primi 7 Giorni)

GIORNO 1: Definisci Budget

- Rivedi Capitolo 2
- Calcola quanto puoi spendere (regola 25%)
- Scrivi budget massimo

GIORNO 2: Definisci Criteri Casa

- Zone target
- Caratteristiche NON negoziabili
- Caratteristiche desiderabili

GIORNO 3-4: Imposta Ricerche

- Crea account Immobiliare.it, Casa.it, Idealista
- Imposta 3-4 ricerche salvate
- Attiva notifiche email

GIORNO 5: Esplora

- Scorri annunci 1 ora
- Salva 5-10 case interessanti
- Confronta

GIORNO 6: Primi Contatti

- Contatta venditori 2-3 case più interessanti
- Fissa visite settimana successiva

GIORNO 7: Preparazione Visite

- Rileggi Capitolo 4
- Stampa checklist ispezione
- Prepara domande

Dopo 7 giorni, sei in movimento.

Quando Avrai Dubbi (E Li Avrai)

Lungo percorso, avrai momenti dubbio.

"E se sbaglio? E se casa ha problemi? E se potevo negoziare meglio?"

È normale.

Ma ecco differenza:

PRIMA: Dubbio perché non sai cosa fai.

ORA: Dubbio sano, ma con strumenti per verificare, controllare, proteggerti.

Quando hai dubbi:

- Torna a capitolo rilevante
- Rileggi checklist
- Fai verifiche necessarie

- Se serve, assumi professionista per quella cosa specifica

Non lasciare dubbio pararti. Usa dubbio come segnale per verificare, non rinunciare.

La Casa Perfetta Non Esiste

Ripeto: **La casa perfetta non esiste.**

Ci sarà sempre qualcosa.

Casa giusta per te è quella che:

- Rispetta 80% criteri essenziali
- Sta nel budget
- Ti ci vedi vivere 5+ anni

Non aspettare 100% perfetto. Non arriverà.

Quando trovi 80-90%, e prezzo giusto, e resto a posto... quella è tua casa.

Il Mio Augurio Per Te

Spero questo libro ti abbia dato non solo informazioni, ma **sicurezza**.

Sicurezza che puoi farcela.

Che comprare casa da solo non è solo possibile, ma spesso è **scelta migliore**.

Che non hai bisogno intermediari che decidono per te.

Che sei capace di prendere una delle decisioni più importanti con intelligenza, preparazione, successo.

Tra qualche mese, quando firmerai rogito e avrai chiavi in mano...

Ripenserai a questo momento. E capirai che ne è valsa la pena.

Ogni ora spesa a cercare, visitare, negoziare, verificare.

Perché quella casa è TUA.

L'hai trovata tu. L'hai valutata tu. L'hai comprata tu.

E hai risparmiato migliaia di euro che ora puoi usare per arredarla, ristrutturarla, o vivere meglio.

Vai. Inizia. Ce la puoi fare.

E quando ce l'avrai fatta, se vuoi, fammelo sapere. Mi piacerebbe sapere che questa guida ti è stata utile.

In bocca al lupo! 🏠

Un'Ultima Storia

Ti lascio con una storia finale.

Marco, 38 anni, Torino. Marco cercava casa da acquistare per la sua famiglia. Contactò 3 agenzie. Tutte lo portarono a vedere appartamenti tra 260k e 280k, spiegandogli che “il mercato è quello”. Commissione acquirente inclusa nel prezzo.

Marco lesse questa guida. Fece la ricerca dei comparabili da solo. Capì che in quella zona i prezzi reali erano tra 240k e 255k. Decise di cercare direttamente su Immobiliare.it filtrando solo gli annunci “da privato”.

In 2 settimane trovò un appartamento a 258k. Chiamò direttamente il proprietario. Visitò la casa il giorno dopo. Negoziò. Chiuse a 247.000 euro.

Costo totale: 247.000 euro, nessuna commissione nascosta nel prezzo.

Se avesse comprato tramite agenzia: stessa zona, casa simile a 270k, commissione del 3% già inglobata nel prezzo gonfiato, netto pagato circa 258.000 euro.

Differenza: 11.000 euro risparmiati comprando da privato. In meno tempo. Con controllo totale.

Marco mi scrisse: “All’inizio avevo paura di fare tutto da solo. Ma seguendo la guida step by step è stato più semplice di quanto pensassi. Mi sento fiero. E ho risparmiato l’equivalente di 4 mesi di stipendio. Non tornerò mai più in agenzia come acquirente.”

Tu puoi essere il prossimo Marco.

Siamo Alla Fine

Grazie per aver letto fino a qui. Significa che sei serio. Che vuoi davvero capire. Che non ti accontenti del “si è sempre fatto così”.

Questa guida è il frutto di 25 anni di esperienza dall’interno del sistema immobiliare. L’ho scritta perché credo che le persone meritino di sapere la verità.

La verità è che comprare casa da soli è: fattibile — non servono competenze speciali; conveniente — risparmi migliaia di euro; più veloce — spesso di quanto pensi; soddisfacente — controllo e autonomia.

Ma richiede impegno. Se sei disposto a investire 20-30 ore del tuo tempo per risparmiare 5.000-15.000 euro, questa guida è tutto ciò che ti serve.

Ora la palla è nelle tue mani. Compra casa da solo. Tieni il controllo. Intasca il risparmio.

Ti auguro il miglior acquisto possibile.

Buona fortuna.

Roberto, già proprietario di agenzie immobiliari.

Stai Anche Pensando di Vendere?

Se hai letto questo libro, probabilmente stai comprando la tua prossima casa. Ma cosa farai con quella attuale?

Ho scritto un secondo libro, “Vendi Casa da Solo e Tieni il Controllo”, dove rivelo le strategie dall’altra parte del tavolo: come vendere senza agenzia e risparmiare altri 8.000-15.000 euro di commissioni.

Le stesse strategie che usavo nelle mie agenzie, ora disponibili anche per chi vende.

La trovi inclusa insieme a questa guida, nello stesso pacchetto che hai ricevuto.

RISORSE UTILI

Portali Immobiliari

- **immobiliare.it** - Portale principale Italia
- **casa.it** - Secondo portale
- **idealista.it** - Case qualità medio-alte
- **subito.it** (sezione casa) - Privati, occasioni

Strumenti Calcolo

- **Calcolatore rata mutuo:** mutuionline.it/calcola-rata
- **Comparatore mutui:** facile.it/mutui, segugio.it
- **Calcolo imposte:** agenziaentrate.gov.it

Verifiche Legali

- **Visure catastali:** sister.agenziaentrate.gov.it
- **Conservatoria registri immobiliari:** pubblicita-immobiliare.agenziaentrate.gov.it

Supporto Professionale

- **Notai:** notariato.it
- **Geometri:** cng.it
- **Avvocati:** consiglionazionaleforense.it

Normativa

- **Agenzia delle Entrate** (imposte compravendita)
 - **Codice Civile** (artt. 1470-1547 - Compravendita)
-

LA TUA CHECKLIST DEFINITIVA



Vuoi stamparla e portarla con te durante le visite? Scarica il PDF: [Scarica la Checklist in PDF](#)

1. PRE-VISITA (Filtro Annunci)

- Classe Energetica: Se < "D", calcolato costi adeguamenti futuri?
- Privato o Agenzia: Se agenzia, aggiunto 3-4% al budget?
- Data Annuncio: Se online >4 mesi, preparata strategia ribasso?
- Foto complete: Ci sono foto di tutte le stanze critiche?
- Red flags truffe: Prezzo troppo basso? Venditore "all'estero"?

2. DURANTE LA VISITA (L'Ispettore)

- Muri e Soffitti: Macchie umidità o muffa fresca?
- Infissi: Doppio vetro? Chiudono ermeticamente?
- Pressione Acqua: Aperto rubinetti bidet+doccia contemporaneamente?
- Test Rumore: Aperto finestre per sentire traffico?
- Condominio: Portone curato

? Avvisi morosità in bacheca?

- Dati Sensibili: Perché vende? Da quanto? Lavori straordinari?

3. VALUTAZIONE E TRATTATIVA (I Numeri)

- Prezzo al mq: Coerente con OMI o case simili vendute?
- Budget Reale: Rata mutuo <25% reddito netto?
- L'Offerta: Previsto margine trattativa 8-12%?
- Leve extra: Offerto chiusura veloce/flessibile per sconto?

4. DOCUMENTAZIONE (La Sicurezza)

- Planimetria: Stato muri corrisponde disegno catastale?
- RRE (Relazione Tecnica): Venditore garantito conformità con tecnico?
- Spese Condominiali: Visto ultimi 2 verbali assemblea?
- APE: Certificato energetico valido (10 anni)?

5. IL COMPROMESSO (Il Vincolo)

- Clausola Sospensiva Mutuo: Inserita? Protegge se banca nega?
- Caparra Confirmatoria: Chiaro che venditore deve doppio se ritira?
- Data Rogito: Scadenza realistica per banca (min 60gg)?
- Clausole conformità: Inserite clausole abusi/gravami?

6. IL ROGITO (La Vittoria)

- Visita Finale: Vista casa 24h prima, vuota e intatta?
- Deposito Prezzo: Chiesto notaio trattenere saldo fino trascrizione?
- Lettura Contatori: Fotografato numeri luce/gas/acqua con venditore?
- Consegnare Chiavi: Ricevuto tutti mazzi (cantina, box, soffitta)?

DISCLAIMER FINALE

Questa guida fornisce informazioni generali sul processo di acquisto immobiliare in Italia. **NON sostituisce consulenza legale, fiscale o finanziaria professionale.**

Per situazioni complesse o specifiche, **consulta sempre professionisti qualificati** (notai, avvocati, commercialisti, geometri).

Le normative, i tassi di interesse, e le condizioni di mercato possono variare nel tempo e per zona geografica. Verifica sempre le informazioni aggiornate prima di prendere decisioni.

L'autore e l'editore declinano ogni responsabilità per decisioni prese basandosi esclusivamente su questo testo.
