

Guida per l'acquisto di una proprietà immobiliare

Una guida passo per passo

Il problema per l'acquirente straniero di trovare la giusta proprietà, trattare l'operazione e concludere la vendita, sono molto più difficili qui che nel proprio paese. Come nella maggior parte delle zone turistiche, tutti sembrano essere in affari, dal tassista fino al portinaio del hotel. L'immobiliare è l'argomento di conversazione favorito e quasi tutti hanno un'opinione, ciò che può confondere facilmente l'acquirente potenziale. Quindi da dove iniziare?

Trovare la giusta proprietà

Ci sono delle persone che passano anni a cercare una proprietà. Altri hanno la fortuna di trovarne subito una e hanno sufficientemente fiducia per concludere la transazione nel corso della loro prima visita a Marbella. Per altri, è una questione di tempo finché si sentono a loro agio con la loro decisione.

Che tipo di proprietà cercate e in che zona?

Numerosi acquirenti si immaginano l'acquisto di un certo tipo di proprietà e finiscono per sceglierne una completamente differente. A meno che non abbiate le idee molto chiare su ciò che desiderate ed ammesso che questa esiste, vi consigliamo di visitare differenti tipi di proprietà in differenti zone residenziali, con lo spirito aperto. Questo esercizio vi permetterà di amplificare la vostra conoscenza dei valori attuali del mercato nella zona, ciò che rappresenterà un vantaggio considerevole al momento dei negoziati e vi permetterà di essere sicuro di ottenere un valore di mercato corretto per il denaro investito.

Scegliere un agente immobiliare serio può farvi guadagnare tempo e denaro. Ci sono un gran numero di agenti immobiliari di alto livello nella Costa del Sol ed altri che sono degli opportunisti o delle persone poco qualificate. Sono qualificati solamente gli agenti "API" (Agenti della Proprietà Immobiliare) o dei GIPES, Gestori Immobiliari, sebbene una legislazione recente permette ora a chiunque (!) di aprire un'agenzia immobiliare. È preferibile affidarsi ad una agenzia con una buona reputazione e con esperienza dimostrata da anni di presenza. Una raccomandazione fornita dal vostro avvocato o un residente di lunga data nella regione dovrebbe orientarvi nella giusta direzione.

Un buono agente saprà ascoltarvi ed interpretare al meglio i vostri desideri. Dividerà con voi la sua conoscenza del mercato e la sua esperienza e una volta esaurito il suo porta-foglio lavorerà con altre agenzie collaboratrici al fine di trovare delle buone proprietà da offrirvi. Le qualità fondamentali che deve possedere un buono agente sono: esperienza professionale, conoscenza del prodotto, sincerità, buona comunicazione, il desiderio amichevole di aiutarvi con tutti i modi possibili nella vostra ricerca di una proprietà e soprattutto, che non sia troppo insistente!

Se non vi sentite a vostro agio col vostro agente, non esitate a cambiarlo. Ma quando ne trovate uno con cui è facile lavorare e che comprende ciò che cercate, rimanete con lui finché trovavate la giusta proprietà o almeno finché non vi siano state offerte tutte le proprietà disponibili tramite questa agenzia e le sue agenzie collaboratrici. Se restate col vostro agente lui sarà più motivato e percorrerà tutte le strade per trovare la proprietà che state cercando. Ciò vi eviterà anche di dovere ripetere la stessa storia ogni volta che contattate un nuovo agente immobiliare.

Qualche consiglio

Un compromesso porterà sempre un vantaggio

Sarà quasi impossibile trovare esattamente ciò che desiderate, anche se costruirete voi stessi! Ed anche se fosse il caso, non è certo che il vostro partner sia di accordo con voi al 100%. Trovate una proprietà che renda felici entrambi (questo significa normalmente un compromesso).

Non vi spaventa essere dei pionieri?

Se desiderate costruire in una zona nuova o non completamente edificata, ricordatevi che un giorno o l'altro nelle parcelle disponibili costruiranno e in un batter d'occhio potreste trovarvi nel mezzo di una zona in costruzione per diversi anni.

Protegete il vostro investimento

Assicuratevi di avere sufficiente terreno attorno per proteggere la vostra intimità e evitare che vi si possa vedere dal futuro progetto di costruzione.

Assicuratevi che la protezione concessa dalla legislazione riguardi anche voi

Se acquistate una proprietà in costruzione, il Promotore legalmente è tenuto a presentare una polizza di assicurazione o una garanzia bancaria che copra i vostri pagamenti nel caso che il lavori non vengano portati a termine. I promotori devono presentare anche la prova della proprietà del terreno così come i permessi di urbanistica e le licenze; dal 2002 devono presentare anche una polizza di assicurazione contro i difetti di costruzione. Un avvocato esperto in transazioni immobiliari saprà prevedere a tutte queste richieste.

Acquistate per il vostro proprio uso in precedenza

Ha meno che non siate assolutamente certi di ricevere la visita dei vostri figli o nipoti, è generalmente un errore acquistare una proprietà pensando che loro la utilizzeranno. Il tempo passa e molte persone finiscono per vendere le loro grandi case in quando la famiglia non rende loro visita così spesso come previsto. Acquistate di in principio per voi stessi, in funzione dei vostri gusti ed in funzione dei vostri obiettivi.

Siate realisti quando studiate i potenziali costi di ristrutturazione di una vecchia casa o di un vecchio appartamento che vi ha conquistati per le sue romanticismo

Ristrutturazioni e risanamenti inattesi possono essere delle sorprese che costano caro.

Confrontate

Il migliore modo per determinare il valore di una proprietà consiste nello studiare i prezzi di vendita di proprietà immobiliari comparabili vendute recentemente. Per farlo, il vostro agente deve avere una eccellente conoscenza del mercato. Se avete visitato voi stessi un buon numero di proprietà, questo darà una conoscenza di base del mercato.

Considerate il giorno dove vorrete vendere

La proprietà che si acquista oggi diventa una parte importante del nostro patrimonio ed un giorno sarà rivenduta: è dunque raccomandabile tenere conto non solo delle preferenze personali ma anche dei criteri generali di investimento, come la situazione, la qualità della distribuzione, la qualità delle rifiniture e delle installazioni.

I negoziati di acquisto

Gli agenti immobiliari sperimentati sono generalmente i più capaci di occuparsi dell'aspetto commerciale di una vendita, è il loro lavoro al contrario degli avvocati, e faranno tutto per avvicinare dei punti di vista spesso contraddittori, per arrivare ad un accordo. Potete sempre consultare il vostro avvocato durante i negoziati per assicurarvi che l'offerta è conforme agli imperativi legali ed affinché si implichino attivamente nelle trattative più complesse.

Quando si fa un'offerta, è importante riuscire a determinare quale è l'ultimo prezzo del venditore

Ma allo stesso tempo conviene presentarsi come un acquirente serio. Un'offerta troppo bassa non interesserà il venditore e può essere controindicato.

Se fate un'offerta troppo basso, la vostra strategia può convertirsi in un boomerang

È un insulto per il venditore, ed in questo caso è probabile che non riceviate neppure una risposta. È importante sapere quale è veramente il valore della proprietà, sul mercato e per voi. Il venditore ha rifiutato altre offerte e quali? Quale l'offerta minima che catturerà il suo interesse?

Se possibile fate la vostra offerta per iscritto

Naturalmente sotto riserva di un contratto, includendo non solo il prezzo, ma anche l'importo della caparra, la data alla quale procederete al pagamento, quella alla quale desiderate completare l'operazione, ciò che considerate incluso nel prezzo (per esempio, i mobili e le installazioni, se ci sono) e, un punto troppo spesso trascurato, il buono stato di funzionamento delle macchine, dell'attrezzatura e delle installazioni.

Mostrate il colore dei soldi al venditore

Prenderà certamente più sul serio la vostra offerta se capisce che disponete di una somma per la caparra in un conto bancario in Spagna, e che siete pronti ad utilizzare per avviare una transazione. Questo rappresenta normalmente una somma dell'ordine del 10% del prezzo di acquisto. Attualmente numerosi agenti offrono anche la possibilità di utilizzare le carte di credito e così con un piccolo deposito tra 5.000 e 50.000 € può essere versato per chiudere una trattativa col venditore. Il deposito rimane sul conto cliente dell'agente durante la settimana o i dieci giorni di cui gli avvocati possono avere bisogno per preparare il contratto privato e fino all'arrivo del trasferimento del 10%.

Plus Valia

È una tassa locale calcolata sull'aumento del valore al catasto del terreno su cui si trova l'immobile, tra la data d'acquisto e quella di vendita. Il pagamento di questa tassa compete al venditore, a meno che il negoziato ne abbia deciso diversamente. Se siete nel corso di un negoziato per l'acquisto di una parcella di terreno e non esiste un piano topografico, può essere raccomandabile trattare un prezzo al metro quadrato, soggetto ad un studio topografico per evitare delle sgradevoli sorprese.

È di buono auspicio, psicologicamente, prevedere un margine che permette di migliorare l'offerta iniziale.

Tuttavia se credete che la vostra offerta è realistica ed avete in mente un'altra opportunità, può essere una buona strategia fare sapere al venditore che se non accetta, andrete a presentare la vostra offerta su un'altra proprietà, prima di ritornare a studiare una controfferta da parte sua.

Costi d'acquisto di una proprietà

DIRITTI DI ISCRIZIONE (I.T.P.)	8%, 9% o 10% secondo le tranches	Da pagare dall'acquirente di un bene immobiliare (ville, appartamenti, terreni, locali ad uso commerciale, autorimesse) purché il venditore non sia né un promotore immobiliare né un negoziante abituale in rivendite di beni immobiliari. Se il "valore fiscale minimo" della proprietà, secondo ciò che è stabilito dal Governo autonomo dell'Andalusia, è superiore al prezzo, il valore fiscale minimo viene: l' 8% si applica alla prima tranche fino ai 400.000 € o 30.000€ nel caso delle autorimesse, salvo quelli corrispondente all'alloggio con un massimo di due; il 9% è applicabile alla tranche tra 400.000€ e 700.000€, o tra 30.000€ e 50.000€ per le autorimesse; il 10% si applica alla parte che supera la somma di 700.000€ o 50.000€ per la autorimessa.
I.V.A. e TIMBRO	10% + 1,5%	Per ville, appartamenti o garages annessi ad una à un'oggetto qualora il venditore é un promotore o un negoziante abituale di immobili di PRPRIETÀ DI NUOVA COSTRIZIONE.
I.V.A. e TIMBRO	21% + 1,5%	In caso della prima vendita o rivendita di parcelle di terreno o unicamente in caso di prima vendita di locali ad uso commerciale, quando il venditore è promotore o negoziante abituale di questo tipo di proprietà.

I.V.A. e TIMBRO O DIRITTO DI ISCRIZIONE (I.T.P.)	21% + 2% 8%, 9% o 10% secondo tranches les	In caso di rivendita di ogni villa, appartamento o locale ad uso commerciale, quando il venditore è promotore o negoziante abituale di questo tipo di proprietà, e l'acquirente è un'impresa che utilizzerà la proprietà per le sue attività, possono scegliere allora tra pagare l' I.V.A. (potendo essere dedotta come un'attività normale dell'impresa), più 2% di diritti di bollo, o pagare i diritti di iscrizione.
SPESE NOTARILI E DI ISCRIZIONE AL REGISTRO FONDIARIO	Approx 3.000€	Il costo aumenta in funzione del numero di pagine o di complessità dell'atto notarile e del valore della proprietà.
PLUS VALORE MUNICIPALE		La tassa di Plus Valore (Plus Vàlia), secondo la descrizione anteriore, può rappresentare poche centinaia di Euro, contrariamente a migliaia di Euro nel caso di una proprietà che non ha cambiato proprietà da molti anni. È una tassa che, per natura, compete al venditore che è responsabile del suo pagamento a meno che sia stato negoziato diversamente.
ONORARIO DI AVVOCATO	1% Appox.	Gli onorari d'avvocato sono nell'ordine del 1% del prezzo di vendita, ma possono variare in funzione dell'avvocato e del prezzo di vendita.

Riassunto

Il totale dei costi ufficiali che derivano da una transazione di acquisto di una proprietà residenziale in rivendita rappresentano circa il 10-11% o circa il 12% se l'IVA è pagata sul prezzo di acquisto di nuove costruzioni, oltre la parcella dell'avvocato.

Quando un'offerta è accettata

Bisogna sempre far verificare da un avvocato la situazione al Registro Fondiario che è l'orano che ha l'ultima parola in materia di proprietà fondiaria e dove appariranno tutti gli oneri esistenti. L'avvocato preparerà anche il contratto privato che costringerà le due parti alla transazione e, eventualmente, agli atti notarili in vista della loro firma di fronte al Notaio. Ci sono molti avvocati a Marbella ed una gran parte di loro correntemente inglese e altre lingue. Il miglior modo di trovarne una è per raccomandazione personale o per tramite vostro agente.

È evidente che una grande parte dei commenti sopra riguarda essenzialmente gli acquirenti di proprietà in rivendita, dato che la maggior parte delle nuove promozioni hanno dei prezzi fissi e spesso un margine molto ridotto di negoziato. Tuttavia certi extra o modifiche possono essere negoziati e possono essere inclusi nel prezzo di acquisto, ciò dipende unicamente dalla politica di vendita del promotore.