

PRIMA CASA: IL NOTAIO INFORMA

Consulenza notarile gratuita per le informazioni sulla prima casa di abitazione

VOCABOLARIO

AGENTE o AGENZIA IMMOBILIARE

Vedi "mediatore"

AMMORTAMENTO

Vedi "piano di ammortamento"

CANCELLAZIONE DI IPOTECA

Vedi "Estinzione"

CAPITALE

In un contratto di mutuo indica la somma di danaro che la banca consegna o mette a disposizione del cliente (mutuatario o soggetto finanziato). Il capitale viene restituito dal cliente alla banca per mezzo delle rate (vedi "rata di mutuo"). Di regola ogni rata è composta in parte da capitale e in parte da interessi.

CAPITOLATO DELLE CONDIZIONI GENERALI

È un documento che contiene l'insieme delle pattuizioni che regolano un certo tipo di mutuo. Contiene ad esempio l'indicazione delle eventuali cause di decadenza dal beneficio del termine o di risoluzione del contratto – cioè i casi in cui la banca può richiedere l'immediato pagamento del debito senza rispettare il piano di ammortamento – e gli obblighi di assicurazione e comunicazione che gravano sul cliente. Il cliente ha diritto di avere e leggere il capitolato prima del mutuo.

COMPRAVENDITA

Vedi "vendita"

COMPROMESSO

Vedi "preliminare di vendita"

DOCUMENTO DI SINTESI

È il documento che le banche devono consegnare al cliente che riassume tutte le più importanti condizioni contrattuali ed economiche del mutuo.

ESTINZIONE ANTICIPATA DEL MUTUO

È il diritto del cliente di rimborsare, prima del tempo pattuito, il capitale ricevuto dalla banca. È diritto del cliente rimborsare, prima del termine pattuito, anche solo una parte del capitale ancora dovuto; in questo caso (estinzione parziale) si determina una variazione del "piano di ammortamento".

Per i mutui di persone fisiche per l'acquisto di abitazioni con rogito stipulato a partire dal 2 febbraio 2007, in caso di estinzione anticipata la banca non può pretendere il pagamento di penalità o compensi in genere.

ESTINZIONE DELL'IPOTECA

L'ipoteca si estingue automaticamente dopo venti anni dalla sua iscrizione nella Ufficio dei Registri Immobiliari. Una volta estinto il mutuo (vedi "estinzione anticipata del mutuo"), l'ipoteca può essere cancellata prima dei vent'anni con un atto notarile nel quale il funzionario della banca rinuncia all'ipoteca. La cancellazione dell'ipoteca prima dei vent'anni può anche avvenire senza l'intervento del notaio. In questo secondo caso la banca, ricevuto il pagamento dal cliente, invia la dichiarazione di estinzione del mutuo alla Conservatoria dei Registri Immobiliari che cancella l'ipoteca d'ufficio, dopo trenta giorni. Questa procedura è più economica della precedente. Tuttavia non è possibile utilizzarla in tutti i casi di cancellazione.

L'ipoteca deve essere cancellata prima dei vent'anni quando l'immobile deve essere venduto.

EURIBOR

È il parametro variabile che indica il costo del denaro per le banche europee. I tassi Euribor sono una quarantina. Vengono distinti secondo la durata (c'è per esempio quello a 1 settimana, a 1 mese, a 3 mesi, a 6 mesi etc.) e il divisore (360 o 365).

È pubblicizzato sui maggiori quotidiani. Può determinare il "tasso di interesse variabile" insieme allo "spread".

IMPOSTA DI REGISTRO

Con queste parole si indica una pluralità di imposte diverse: imposta di registro in senso stretto, imposta di trascrizione, imposta catastale. Colpisce le vendite di immobili quando non si applica l'IVA. Viene calcolata sul prezzo di vendita quando non trova applicazione il PREZZO-VALORE.

INDICATORE SINTETICO DI COSTO

È una percentuale che indica il costo complessivo ed effettivo del mutuo. L'indicatore oltre a tener conto del tasso di interesse – che, se variabile, è poco significativo – considera anche tutti gli altri eventuali costi di perizia, istruttoria, assicurativi e così via. Deve essere contenuto nel documento di sintesi e deve essere comunicato dalla banca al cliente prima del mutuo.

Serve per comparare il costo complessivo di un mutuo rispetto ad un altro.

INTERESSI

È il costo del mutuo, cioè il principale corrispettivo che il cliente paga alla banca per il finanziamento.

IPOTECA

È la garanzia su un bene immobile (cioè appartamenti, in genere fabbricati o loro porzioni, terreni) che può accompagnare un credito. L'ipoteca è una garanzia reale: essa cioè colpisce l'immobile e lo segue anche se viene venduto, donato, ereditato, etc. L'ipoteca nasce con la sua iscrizione in un apposito registro tenuto dall'Agenzia del territorio: Ufficio dei Registri immobiliari detto anche Conservatoria dei Registri immobiliari

Quando il mutuo serve per finanziare l'acquisto, l'ipoteca viene di solito costituita a favore della banca sull'immobile acquistato. Se il cliente non restituisce il mutuo, la banca può far vendere l'immobile all'asta in Tribunale anche se nel frattempo il cliente ha venduto l'immobile. L'ipoteca viene iscritta per un importo superiore al capitale del mutuo perché serve a assicurare alla banca un importo massimo del ricavato dell'asta che viene assegnato alla banca stessa a copertura, oltre che del capitale, anche degli interessi e delle spese di esecuzione forzata.

Uno dei compiti più importanti del notaio consiste nel controllare che la casa che si compra non sia gravata da ipoteche e che la banca che presta i soldi sia garantita da un'ipoteca valida ed efficace.

ISC

Vedi "indicatore sintetico di costo"

IVA

È l'imposta proporzionale che colpisce la vendita di abitazioni nuove (acquisto dal costruttore o da cooperativa). Viene sempre calcolata sul prezzo di vendita.

Quando si paga l'IVA l'imposta di registro si paga in misura fissa.

MEDIATORE

È chi mette in comunicazione due parti per concludere un affare. Deve essere iscritto in albi tenuti presso la Camera di Commercio. Il mediatore è obbligato a comportarsi con correttezza ed a comunicare alle parti qualsiasi notizia che possa rendere meno conveniente l'affare, in caso contrario può essere chiamato a risponderne. Il mediatore immobiliare è chiamato anche "agente immobiliare".

Il mediatore che non è iscritto nell'albo non ha diritto ad esigere la provvigione.

OPZIONE

È una proposta irrevocabile – all'acquisto o alla vendita - che nasce per accordo del venditore e dell'acquirente, di solito dietro versamento di un prezzo.

PIANO DI AMMORTAMENTO

È il piano di restituzione del mutuo. Consiste in una tabella che riporta l'ammontare di tutte le rate che il cliente deve pagare alla banca con le relative scadenze. Ciascuna rata è composta da una parte del capitale e dagli interessi. Per i mutui a "tasso di interesse variabile" il "piano di ammortamento" può essere causa di confusione in quanto l'importo delle rate non tiene conto delle variazioni che si verificheranno.

PORTABILITA' DEL MUTUO

Vedi "surrogazione"

PREAMMORTAMENTO

Indica il periodo che passa tra il momento in cui la banca consegna il danaro al cliente e il momento in cui parte il piano di ammortamento. Durante il periodo di preammortamento si pagano rate composte di soli interessi.

PRELIMINARE DI VENDITA

Contratto con il quale chi compra e chi vende si obbligano a concludere una vendita, stabilendone modalità e termini. Non è indispensabile che la vendita sia preceduta dal preliminare. Il preliminare serve a impegnare le parti per il tempo necessario, prima del rogito, a decidere su alcuni aspetti della vendita quali la consegna del bene, la richiesta di un finanziamento e simili.

Il contratto preliminare vincola le parti. In caso di contrasti, ciò che si scrive qui deve poi essere rispettato nel rogito. Se ci si rifiuta di fare il rogito l'altra parte può ottenere dal giudice una sentenza che trasferisce la proprietà.

PREZZO-VALORE

Con queste parole si indicano le regole che consentono di applicare l'imposta di registro al valore catastale anziché al prezzo della vendita. Non si può applicare quando la vendita è soggetta ad IVA.

PRIMA CASA

Con queste parole si indica l'insieme di regole che consentono una riduzione di tasse per chi compra la casa di abitazione e accessori (box, cantina o solaio, etc.) è il modo di definire una disciplina fiscale che permette la riduzione delle imposte pagate in occasione dell'acquisto di un immobile, qualora l'acquirente - di un'abitazione o sue pertinenze, quali garage, cantine o solai - sia un privato in possesso di determinati requisiti e che rilasci specifiche dichiarazioni al ROGITO di acquisto.

Le regole che disciplinano questa agevolazione fiscale sono piuttosto complesse. È bene verificarle con l'aiuto di un esperto. Per richiedere le agevolazioni prima casa occorre:

- essere residenti nel Comune dove si trova l'abitazione o ottenere il trasferimento della residenza entro 18 mesi dalla vendita;
- non essere proprietari - in tutta Italia - di un'abitazione acquistata con le agevolazioni prima casa;
- non essere proprietari di un'abitazione nel Comune dove si acquista la prima casa.

PROPOSTA DI ACQUISTO

Dichiarazione dell'acquirente di voler acquistare un certo bene per un certo prezzo. Solitamente viene fatta utilizzando "moduli" forniti dall'agenzia immobiliare. Quando la proposta viene comunicata al proprietario e questi l'accetta, la vendita è conclusa e, di regola, non si può più cambiare idea. Sino a che la proposta di acquisto non è accettata dal venditore, l'acquirente può cambiare idea a meno che sia stata formulata come irrevocabile.

La proposta di acquisto, specie se irrevocabile, vincola chi l'ha fatta. Cambiare idea può costare molto caro (perdita della caparra, risarcimento dei danni, etc.).

PROPOSTA DI CONCLUDERE UN PRELIMINARE DI VENDITA

Vedi "proposta di acquisto".

La "proposta di concludere un preliminare di vendita" è meno impegnativa della "proposta di acquisto" perché porta alla conclusione del preliminare e non della vendita.

PROPOSTA IRREVOCABILE

È la proposta con l'impegno di non cambiare idea per un tempo determinato. La revoca durante questo periodo è pertanto inefficace.

PROVVIGIONE

È il compenso cui ha diritto il mediatore che ha procurato la conclusione della vendita o la concessione del mutuo. Normalmente è calcolata come percentuale del prezzo di vendita (mediazione immobiliare) e/o dell'importo del mutuo (mediazione creditizia). Può essere anche a carico di una sola parte. L'importo della provvigione può essere concordato tra mediatore e cliente.

È opportuno rifiutare il pagamento della provvigione prima del rogito.

RATA DI MUTUO

Indica l'importo che il cliente deve pagare alla banca ogni mese (oppure ogni tre o sei mesi). La rata del mutuo comprende - di regola - una parte di capitale e una parte di interessi. La rata può essere costante o variabile; la rata può essere fissa anche se il tasso di interesse è variabile!

In tale caso l'eventuale aumento del tasso di interesse determinerà una maggior durata del mutuo, cioè un maggior numero di rate.

RINEGOZIAZIONE DEL MUTUO

È l'accordo fra la banca ed il mutuatario per modificare le condizioni di un mutuo in corso quali il tasso di interesse, la durata ed il piano di ammortamento.

La rinegoziazione non va confusa con la SOSTITUZIONE del mutuo (detta anche rottamazione) che comporta la estinzione anticipata del mutuo vecchio e la stipulazione di un mutuo nuovo. Questa operazione è sempre più costosa sia della rinegoziazione sia della surrogazione.

Rinegoziazione e surrogazione, per la Legge Bersani, non hanno alcun costo per il mutuario; la sostituzione invece è la stipula di un mutuo ex-novo.

ROGITO

Termine generico per indicare un atto ricevuto dal notaio. Può pertanto riguardare sia il PRELIMINARE DI VENDITA che la VENDITA o il MUTUO. A volte viene usato come sinonimo di vendita di un immobile.

SPREAD

È quella parte del "tasso di interesse variabile" che rappresenta il guadagno della banca. Può essere anche fisso (tasso variabile = euribor + spread; tasso fisso = IRS di periodo + spread). Viene espresso come punti, o frazioni di punti (il più delle volte percentuali), di maggiorazione del tasso risultante dall'applicazione del parametro prescelto. Viene anche chiamato tasso di intermediazione, varia da banca a banca e può essere "contrattato" tra cliente e banca. È uno degli elementi da valutare e confrontare per capire se il mutuo è conveniente.

SURROGAZIONE NEL MUTUO

È diritto del cliente chiudere un mutuo in corso mediante l'apertura di un secondo mutuo con una banca diversa, allo scopo di ottenere condizioni migliori. Il secondo mutuo deve essere fatto per lo stesso importo e per la stessa durata del debito in essere nei confronti della prima banca ed è garantito dalla stessa ipoteca del primo mutuo.

La surrogazione, per la Legge Bersani, non hanno alcun costo per il mutuario, ed anche il rogito notarile è a carico della banca. La prima banca è obbligata a collaborare per il buon esito della surrogazione.

TASSO DI INTERESSE

È la percentuale (calcolata sul capitale) che determina l'importo degli interessi. Può essere:

- fisso per tutta la durata del mutuo
- variabile cioè può aumentare o diminuire a seconda che aumenti o diminuisca il costo del danaro per il sistema delle banche (vedi "tasso variabile")

TASSO DI INTERESSE MISTO

Viene applicato nei mutui in cui è consentito – di regola al cliente – di passare durante l'ammortamento del mutuo – dal tasso fisso al tasso variabile o viceversa anche più volte.

TASSO DI INTERESSE VARIABILE

È composto da due parti:

- una parte fissa prestabilita dalla banca e denominata "margine della banca" o "spread"
- una parte variabile determinata in base a un parametro obiettivo - chiamato "tasso di riferimento" o "indice di riferimento" - che varia periodicamente.

Attualmente il tasso di riferimento più usuale è l'EURIBOR (1 – 3 – 6 mesi).

TASSO DI MORA

Indica la penalità che il cliente deve pagare alla banca in caso di ritardo nel pagamento di una o più rate.

Di regola è espresso in una percentuale che si somma al tasso di interesse.

Se il ritardo nel pagamento delle rate si prolunga, oltre a pretendere il pagamento del tasso di mora, la banca può chiedere la risoluzione del mutuo e il pagamento di tutto il capitale ancora non restituito.

VENDITA

Contratto con cui si scambia un bene con il denaro.