

IL TUO MAGAZINE IMMOBILIARE

diQuore



PRIMA CASA
AGEVOLAZIONI UNDER 36

**VENDERE
CASA AL MARE**
IL PERIODO MIGLIORE PER VENDERE
E GLI ERRORI DA EVITARE

BONUS EDILIZIA
COSA RIMANE DA COGLIERE AL VOLO



Registrazione Tribunale di Udine
nr 12973/2022 del 02/11/2022

Direttore responsabile:
Monica Bertarelli

**Coordinamento,
grafica e impaginazione:**
Primastudio srl

Contatti:
info@quoreimmobiliare.it

Stampa:
Grafiche Manzanesi

Proprietario / Editore:
Gruppo Quore
Piazza della Libertà, 1
33100 Udine (UD)

DiQuore Magazine è il periodico del Gruppo Quore, nato con l'obiettivo di informare chi sta cercando casa o chi desidera metterla in vendita sulle opportunità e sulle tendenze della realtà immobiliare locale e italiana.

Quore Immobiliare è un consorzio formato da 10 agenzie aderenti alla FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali - attive su tutto il Friuli Venezia Giulia, in Veneto e Slovenia.

Dal 2009 Quore risponde alle richieste di ogni cliente garantendo tempi rapidi di gestione dell'incarico e centinaia di offerte, possibili grazie alla gestione integrata e dalla condivisione delle risorse tra tutte le agenzie aderenti con più di 30 anni di esperienza.



Nicola Gussetti

Presidente Quore

Chi dispone di capitali è meglio che li investa

Redazionale

In momenti di incertezza, **il mercato immobiliare si rivela sempre un porto sicuro dove indirizzare il proprio capitale.** Lo sanno bene gli italiani, per cui il mattone costituisce non solo una passione, ma una vera e propria garanzia, soprattutto quando l'inflazione galoppa.

Per chi già da un po' pensa di comprare, il momento è buono per investire in un bene che è destinato ad aumentare di valore nel tempo, approfittando magari di metterlo a reddito per ammortizzare la spesa. Per chi invece da tempo medita di vendere, **l'affare può essere dietro l'angolo.** La richiesta ora c'è, ma con i tassi di interesse in crescita prima o poi comincerà a diminuire. Occhio però: i proventi vanno reinvestiti, ad esempio, per realizzare il sogno di una casa più grande, o in un appartamento per le vacanze.

A proposito di vacanze, il momento può essere buono anche per vendere la CASA AL MARE. Vuoi per effetto dei vari lockdown, vuoi perché abbiamo riscoperto la bellezza del turismo di prossimità, la domanda al momento è alta, e **anche chi dispone di un appartamento non proprio giovanissimo, a Lignano può fare buoni affari.** Meglio comunque se dotato di terrazzo e posto auto garantito.

Se il nostro immobile ha qualche anno sulle spalle, è inevitabile parlare di BONUS. Probabilmente il primo che ci viene in mente è il 110, ma non è l'unico; ce n'erano e ce ne sono altri con gestione burocratica anche più semplice di cui tutt'ora si può approfittare per migliorare il patrimonio edilizio, favorendo il recupero dell'esistente, che non guasta anche rispetto all'ambiente. **Ad esempio, investire oggi sull'efficientamento energetico permetterà di spendere meno in energia domani,** mentre eventuali lavori di ristrutturazione potrebbero agevolare anche opere minori che altrimenti sarebbe un peccato rinviare.

Come sfruttare i bonus potrebbe essere tra le COSE UTILI DA SAPERE PRIMA DI VENDERE CASA.

Quando si decide di lasciare la propria abitazione, la prima richiesta che si fa a un agente è di venderla alla massima valutazione di mercato. Si può fare, ma **bisogna seguire un iter ben preciso per garantire le aspettative.** Del resto in una casa ci sono i sacrifici che hai fatto per averla, ed è naturale che tu non sia disposto a rimetterci.

Quando si parla di casa, l'aspetto emotivo è uno degli elementi più importanti da tenere presente quando si vogliono CLIENTI SODDISFATTI. Certi percorsi di vendita o di acquisto possono risultare complessi per vari motivi e, a volte, c'è **bisogno di andare oltre la mera mediazione immobiliare,** gestendo situazioni delicate con la giusta sensibilità.

A proposito di assicurazioni, oggi COMPRARE UNA CASA IN COSTRUZIONE da un'impresa significa stare sereni. **La legge obbliga alla trascrizione notarile di tutti i passaggi della compravendita** e possiamo dire che, in questo caso, un obbligo diventa un prezioso strumento per dormire sonni tranquilli nel caso qualcosa vada storto. È importante però arrivare dal notaio con tutta la documentazione in regola, e affidarsi a bravi agenti immobiliari può far sì che il giorno del rogito sia proprio la concretizzazione di un sogno.

Tra i desideri di chi cerca casa potrebbe esserci trovare un immobile in pieno centro storico. CASA CAVOUR a Udine e altri interessanti cantieri rispondono con un'offerta preziosa: **nuovissimi appartamenti di pregio ricavati all'interno di palazzi d'epoca.** Per chi ha capacità di spesa e sa godersi il centro città.

Infine, come non parlare di mutui. Abbandoniamo la storia dei bamboccioni e aiutiamo chi è UNDER 36 a mettere su famiglia o quanto meno farsi una vita propria. Comprare una casa a vent'anni o appena usciti dall'università non è facile, ma con qualche incentivo possiamo rimediare almeno un po' ai danni del passato e **infondere un po' più di fiducia in chi oggi ha la vita davanti.**



05

Bonus edilizia, cosa rimane da cogliere al volo

Fabio Passon

Ci ha parlato delle opportunità da cogliere in tema di bonus per rinnovare il proprio patrimonio edilizio.



06

Casa al mare: perché venderla ora

Samuele Sostero

Ci ha spiegato perché ora è un ottimo momento per vendere la casa al mare.



08

Cosa sapere prima di vendere casa

Giorgio Bevilacqua

Ci ha descritto nei dettagli cosa bisogna sapere prima di mettere in vendita la propria casa.

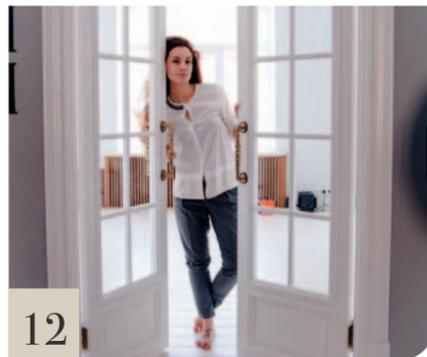


10

Clienti soddisfatti: quando la mediazione immobiliare fa la differenza

Redazione

Perché in casi complessi serve competenza, ma anche sensibilità.

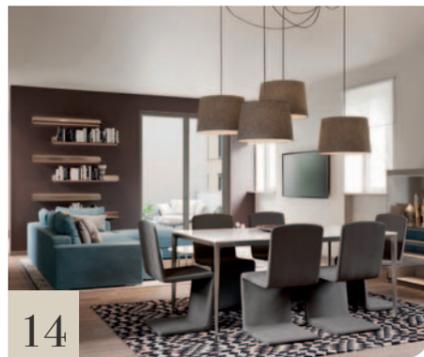


12

Prima casa: agli under 36 conviene approfittare delle agevolazioni statali

Mauro Cont

Ci ha parlato delle agevolazioni statali per l'acquisto della prima casa riservate agli under 36.



14

Casa Cavour: vendere sulla carta immobili di pregio

Luca Borgobello

Ci ha raccontato cosa significa vendere immobili di prestigio in costruzione in pieno centro storico.



16

Comprare un immobile in costruzione è sicuro?

Nicolò Lovaria

Ci ha delineato le misure che proteggono l'acquirente in caso di acquisto di un bene in costruzione da un'impresa.

Bonus edilizia, cosa rimane da cogliere al volo

A cura di: **Fabio Passon**

Architetto, vicepresidente provinciale di Confcommercio Udine e vicepresidente dei Giovani Imprenditori Europei

Che l'introduzione del bonus 110 abbia scosso il mercato edilizio è un dato di fatto, non tanto per la percentuale di agevolazione quanto per la cessione del credito presso terzi, ovvero banche e soggetti privati.

Oggi però, al netto di chi ha in programma interventi condominiali di cui vede la proroga fino al prossimo anno, per il bonus 110 il momento non è dei migliori. Le banche procedono con il freno a mano tirato perché non sanno se avranno la possibilità di cedere ulteriormente il credito, e chi aveva messo in programma riqualificazioni edilizie ha tirato quanto meno i remi in barca in attesa di rassicurazioni da parte del Governo.

Un dato oggettivo però arriva a portare un po' di serenità:

le agevolazioni che c'erano prima del bonus 110 sono ancora in vigore

e quindi, a prescindere dal suo futuro, ci sono ancora detrazioni ordinarie del 50 e del 65 per cento da poter cogliere al volo, rispettivamente per lavori di efficientamento energetico e per lavori di manutenzione straordinaria. Un'ottima occasione sia per chi deve vendere casa, sia per chi vuole acquistarla.

Per chi vende c'è da capire, meglio se affiancati da un agente immobiliare, qual è il prezzo a cui il fabbricato si può cedere e quale sarebbe migliorandolo grazie a interventi in detrazione che incontrino le richieste del mercato. Interventi, anche basilari, potrebbero renderlo molto più appetibile, ma è fondamentale valutare se il valore finale sarà inferiore o superiore al prezzo di mercato del momento. Se emergono buoni margini di guadagno, vale la pena avviare i lavori in detrazione, che, tra l'altro, è anche possibile cedere a chi acquista l'immobile. Per chi invece acquista, c'è da tenere presente che in genere occuperà l'immobile per diversi anni ed eventuali lavori in casa a seguire sarebbero fastidiosi.

Prima di entrare nella nuova proprietà è consigliabile eseguire gli interventi più laboriosi, cioè quelli con cui nessuno vorrebbe avere a che fare quando già vive all'interno dell'immobile.

Se il fabbricato ha molti anni sulle spalle, bisognerà dare priorità all'impiantistica e converrebbe programmare successivamente i lavori sull'esterno dell'edificio, ovvero a protezione dal freddo e dal caldo, come, per esempio, la sostituzione dei serramenti. Questi sono interventi che di solito producono poco disagio proprio perché "esterni" alla vita domestica.

Guardando al futuro, potrebbe inoltre rivelarsi vantaggioso sfruttare i bonus relativi all'efficientamento energetico per installare pannelli solari e colonnine di ricarica.

Scegliere oggi di investire sull'elettricità porterà benefici certi nella vita di domani abbattendo i costi del consumo e agevolando la transizione ecologica, predisponendo all'uso di macchine ibride o elettriche.



In pratica ci si potrà produrre in autonomia gran parte dell'energia necessaria nel proprio quotidiano. Quanto all'impiego di materiali in fase di manutenzione straordinaria, sarà bene puntare a quelli che certificano un impatto ambientale limitato. **L'uso di materiali ecosostenibili aggiunge pregio all'abitazione**, specialmente se associati a finiture ricercate. **La sensibilità verso i temi ambientali è destinata ad aumentare** e con essa la percezione del valore di un immobile che ne tiene conto.

Il periodo, insomma, è ancora ghiotto per apportare modifiche sostanziali alla propria casa grazie a interventi in detrazione, e aumentarne così il valore presente e futuro.

Casa al mare: perchè venderla ora

Qual è il periodo migliore per vendere?

Samuele Sostero, agente Quore, ci dà importanti suggerimenti.



A cura di: **Samuele Sostero**
Agente immobiliare Quore

Per chi ha intenzione di vendere la propria casa al mare, ora è sicuramente un ottimo momento.

I vari lockdown vissuti hanno rimescolato le nostre priorità e in qualche maniera rilanciato il turismo di prossimità, e il desiderio di avere una casa al mare è molto sentito. Chi la possedeva ma non la usava, ne ha riscoperto il valore e la comodità, chi invece era solito viaggiare ha cominciato a considerarla una valida alternativa per il proprio relax.

La domanda è aumentata sensibilmente a fronte di un'offerta che, esauriti in breve tempo gli immobili disponibili, oggi è in costante diminuzione complice anche l'aumento dell'inflazione in corso che spinge gli investitori alla ricerca di beni di rifugio. Pertanto chi decide oggi di mettere sul mercato il proprio immobile **si trova di fronte ad una situazione particolarmente favorevole in cui la domanda è superiore** all'offerta.

La possibilità di realizzare la vendita velocemente e ad un prezzo vantaggioso è concreta, rafforzata da una situazione di mercato in cui il potenziale acquirente desidera acquistare l'immobile in tempi brevi per poterlo utilizzare immediatamente.

Si può quindi monetizzare più velocemente ad un prezzo più alto di quanto si sarebbe potuto fare un'anno e mezzo fa.

Il momento è piuttosto favorevole, non solo per chi vuole portarsi a casa un capitale o, perché no, disporre di liquidità da destinare all'ampliamento della prima casa, ma anche per l'acquisto di una nuova o addirittura per regalarsi una dimora in altre zone, in campagna o in montagna, per esempio. I motivi per mettere in vendita insomma possono essere diversi e tutti legittimi.

Gli immobili che si vendono più rapidamente sono quelli più vicini al mare, alla zona centrale e ai servizi, meglio se dotati di terrazzo ampio e posto auto garantito. La tipologia inoltre può variare in base alle zone della città; a Lignano Sabbiadoro, il mercato è orientato prevalentemente sugli appartamenti, in area Pineta, invece, chi cerca punta più alla villetta, anche a schiera, possibilmente con un piccolo scoperto o un giardino, mentre le persone che amano Riviera sono affascinate dall'idea di una vera e propria casa singola o da residence con piscina.

Generalmente il periodo migliore per vendere va da settembre a maggio, quando l'acquirente può valutare con calma l'investimento.

Tuttavia, quando l'offerta scarseggia, anche l'alta stagione può diventare un buon momento per fare ottimi affari. Chi vende casa e si affida ad un'agenzia immobiliare, si attende stime veloci e corrette, professionalità e trasparenza e soprattutto di vendere il proprio immobile rapidamente e ad un prezzo che si attesti quantomeno ai valori di mercato attuali. Il nostro consiglio è quello di affidarsi a un'unica agenzia per la vendita, la quale comunque utilizzerà il proprio know-how, le proprie collaborazioni e tutti gli strumenti a disposizione per gestire più efficacemente l'immobile, dalla visibilità sui canali pubblicitari alla presentazione fotografica dello stesso.

Se l'agenzia fa parte di gruppi immobiliari, le possibilità di vendere il proprio immobile in tempi celeri aumentano esponenzialmente, grazie anche a una strategia condivisa da più agenti. Dal punto di vista burocratico, vendere casa al mare richiede gli stessi interventi di un immobile venduto in città. È necessario verificare, tra le altre cose, che l'immobile sia conforme dal punto di vista urbanistico e catastale, che non abbia ipoteche pendenti e che sia in possesso dell'A.P.E., ovvero della certificazione energetica. **L'entusiasmo generato dalla forte domanda tuttavia non deve far cadere nell'errore di mettere in vendita l'immobile a un prezzo esagerato.** Una cifra fuori mercato comporta il rischio di lasciarlo sulla piazza per troppo tempo, fomentando nel potenziale interessato il dubbio che non valga il prezzo proposto.

Per chi è ancora indeciso se vendere o meno, il consiglio è di farsi avanti perché il momento è quello giusto.



3.200 € al metro quadro.
Questo è il valore medio degli immobili del Comune di Lignano Sabbiadoro nel mese di Giugno 2022. Il massimo registrato negli ultimi 2 anni.

Cosa sapere prima di vendere casa

“A quanto la posso vendere?”

È il primo pensiero che di solito passa per la testa quando si decide di cedere ad altri la propria casa.



A cura di: **Giorgio Bevilacqua**
Agente immobiliare Quore

Per chi si affaccia per la prima volta da venditore sul mercato immobiliare c'è il rischio di lasciarla a un prezzo troppo basso, ma anche quello di incorrere in errori normativi che potrebbero ostacolare il passaggio di proprietà.

Formulare una proposta di acquisto o un preliminare senza conoscere le regole può portare anche a spiacevoli risoluzioni di accordi. Il percorso, insomma, è abbastanza articolato, ed è bene avere chiari fin dall'inizio i principali passaggi.

 La prima cosa da fare è **accertare la situazione urbanistica e catastale dell'immobile, ovvero se è commerciabile** o se presenta difformità che poi potrebbe essere un problema sanare una volta dal notaio. Bisogna recarsi all'ufficio tecnico del comune sede dell'immobile e al catasto, dove sono depositati i documenti, tra cui le planimetrie, che, almeno in teoria, dovrebbero coincidere con lo stato di fatto.

 La seconda cosa da considerare è la verifica dell'abitabilità, ovvero uno dei punti discussi più spesso. **È necessario infatti essere sicuri che tutti i locali del fabbricato siano abitabili**, perché, ad esempio, se una mansarda risulta sui documenti come soffitta, bisogna venderla come soffitta, non c'è scelta. Ma, nell'eventualità che la si voglia offrire come mansarda, va chiesta una sanatoria al comune e poi curato tutto l'iter che ne consegue.

 Riguardo alle dotazioni, bisogna sapere che dopo il 1990 gli impianti elettrici devono essere certificati e conformi a una determinata normativa. Per impianti precedenti al 1990 invece, se sono funzionanti è sufficiente una dichiarazione di efficienza. È possibile comunque procedere con la vendita anche se l'impianto non è a norma o addirittura inesistente, l'importante è informare il futuro acquirente della reale situazione. Rimanendo nell'ambito energetico, **chi vende ha l'obbligo di possedere l'attestato di prestazione energetica.** È un certificato che viene rilasciato da un tecnico qualificato e determina la classe energetica di un immobile, ovvero il consumo di energia per riscaldare

l'immobile nell'arco dell'anno. L'attestato – che ha durata di dieci anni – viene allegato al contratto di compravendita e l'obbligo di disporre decorre dal momento in cui si decide di mettere in vendita l'immobile.

 Se la proprietà fa parte di un condominio, è necessario **chiedere all'amministratore una dichiarazione che attesti che tutti gli obblighi condominiali siano stati assolti**, in modo che chi compra non debba sopportare vecchie spese inerenti che non gli competono. Una volta stipulato il rogito bisogna ricordarsi di avvisare l'amministratore del cambio della situazione.

Quando tutto è in regola, si può procedere alla valutazione economica.

 Molto spesso chi vende è legato al bene affettivamente (magari si tratta della casa della famiglia d'origine o in cui sono cresciuti i figli) ma **è opportuno mantenere un certo distacco emotivo per costruire un prezzo di mercato attendibile** che ne possa muovere l'interesse di potenziali acquirenti. Il valore di mercato, infatti, è dato dalla comparazione di immobili venduti entro un certo arco di tempo in zone limitrofe alla proprietà.

 Infine i tempi: avere tutti i documenti in regola richiede un po' di impegno, ma se emergono situazioni complicate, il tempo medio previsto per la vendita si può allungare.

Nel caso si dia l'incarico all'agenzia, se il prezzo coincide con la valutazione dell'agente e se i venditori si attengono alle indicazioni su come presentare al meglio l'immobile, **la possibilità di concludere il contratto in tempi brevi sarà molto alta.**

Ecco i punti principali per formulare una proposta di acquisto o un preliminare:

1. Accertare la situazione urbanistica e catastale dell'immobile
2. Verificare l'abitabilità dei locali
3. Verificare che gli impianti siano a norma e fornire la classe energetica dello stabile
4. Verificare che gli obblighi condominiali siano assolti (nel caso che la proprietà faccia parte di un condominio)

Clientsi soddisfatti: quando la mediazione immobiliare fa la differenza

Acquistare casa è un passo importante, spesso è un sogno che si realizza, e coinvolge il cliente anche dal punto di vista emotivo.

A cura di: **Redazione diQuore**

Nella maggior parte dei casi tutto si svolge serenamente, ma a volte possono capitare imprevisti durante il percorso. In tali situazioni, oltre a mettere in campo solide competenze tecniche, **è necessario supportare il cliente e rassicurarlo che tutto andrà bene.**

Emanuele Sut è un cliente affezionato del gruppo Quore che, ad un certo punto, ha avuto la necessità di cambiare casa e si è innamorato di un immobile, sul quale però c'erano un po' di cose da sistemare. L'abbiamo intervistato.

Emanuele, quali erano le nuove esigenze che ti hanno portato a desiderare una casa nuova?

Avevo bisogno di una casa più grande. Abitavo con la mia famiglia in un piccolo appartamento a Basigliano, in cui però gli spazi per me, mia moglie e nostra figlia non erano più sufficienti. Ci siamo così rivolti a Quore per mettere in vendita la casa e, nel frattempo, sempre grazie a Quore, siamo rimasti affascinati da un altro immobile a Campofornido.

Sull'immobile che vi piaceva però c'era una situazione tutt'altro che facile...

Sì, presentava una situazione un po' complicata dal punto di vista burocratico, ma quando una cosa ti piace sei disposto a fare di tutto pur di ottenerla. Quore aveva già risolto alcune questioni tecniche legate ai locali dell'immobile in modo che non uscissero difficoltà in futuro, ma in corso d'opera sono emerse altre situazioni

che richiedevano una spiccata sensibilità umana, oltre che professionale, per essere risolte.

A quel punto **eravamo preoccupati di perdere l'affare, ma l'agente che ci ha seguito ci è stato sempre accanto assicurandoci che sarebbe andato in porto, a costo di rimetterci la faccia.**

Ricordo che un giorno, per puro caso, ci siamo incontrati al mare e anche in quel frangente ho ricevuto rassicurazioni. La pazienza e la comprensione che ha avuto sono encomiabili. E alla fine è riuscito a portarci al rogito con tutte le carte in regola.

In base alla tua esperienza, cosa consiglieresti quindi a chi sogna una casa nuova?

Di affidarsi a un agente immobiliare. So che la mediazione può sembrare superflua, **a volte magari pensiamo di potercela fare da soli, ma in caso di difficoltà su cui non abbiamo competenza, chi le risolve?**

Comprare casa non è una questione di spiccioli. Certo è importante capire chi hai davanti, comprendere se puoi fidarti e se fa bene il suo lavoro. In giro ci sono tante buone agenzie, ma anche meno buone, e il passaparola è un ottimo strumento per scegliere quella giusta. **È meglio investire un pochino di più e avere un risultato che ti fa star bene** ed evitare brutte sorprese a distanza di tempo.

Cosa hai apprezzato di più durante tutto il percorso di acquisto?

La professionalità di chi ci ha seguito. Sistemare una situazione che in corso d'opera si ingarbuglia non è cosa da chiunque, così come offrire un valido supporto emotivo quando le cose di fanno tese. **Quando compriamo casa, non parliamo solo di affari, si tratta di un luogo importante per la nostra vita.** Noi abbiamo trovato chi ci ha motivato a portare avanti il nostro progetto. È stato un percorso affrontato insieme con la massima trasparenza, dove tutti gli operatori, dalla segretaria di amministrazione al notaio, hanno curato gli interessi sia di chi vendeva che di chi acquistava. I professionisti che prima del portafoglio sono appassionati del proprio lavoro, possono davvero fare la differenza.

Oltre
350 immobili
venduti nel
2021

10 agenzie

30 agenti
immobiliari

Oltre
500 immobili
in vendita

Oltre
400 immobili
in gestione per
locazioni

Dicono di noi!

Google



Nikica Stepic

“Esperienza molto positiva, gruppo composto da persone validissime e con tanta esperienza. Siamo stati seguiti in ogni passaggio, molto meticolosamente. Raccomanderei a tutti quelli che si devono avventurare nel mondo dell'immobiliare, sia per acquisto che per la vendita o anche soltanto per un semplice consiglio. Grandi!!!

Google



Matteo Scala

“Cortesìa, discrezione ed efficacia, insomma tutte le qualità che cerchi quando devi vendere o comprare un immobile. Rivolgendoti a loro, entri in un network che ti offre molte più soluzioni rispetto a quelle normalmente proposte da un singolo operatore. Consigliatissimi!

Google



Alessio Maria Vicario

“Un gruppo immobiliare competente e professionale, sempre molto attento alle necessità del cliente. Consigliato

Google



Elisabetta Galliussi

“Scrivo con piacere questa recensione, in quanto è giusto lodare chi merita. Gruppo di professionisti dinamici, competenti, onesti, affidabili e concreti. Mi sono rivolta a loro per una valutazione e, sin da subito, si sono dimostrati disponibili. La consulenza è risultata precisa e veritiera riuscendo a portare a termine la vendita dell'immobile, a differenza di altre agenzie. Hanno lavorato in modo impeccabile, consiglio a tutti coloro che hanno bisogno di persone serie e preparate nel mercato immobiliare.

Google



Emanuele Sut

“Scrivo con molto piacere questa recensione gruppo di persone serie competenti e sempre disponibili per ogni esigenza. la professionalità la cortesia contraddistinguono questo consorzio di più agenzie immobiliari. consigliatissimo.

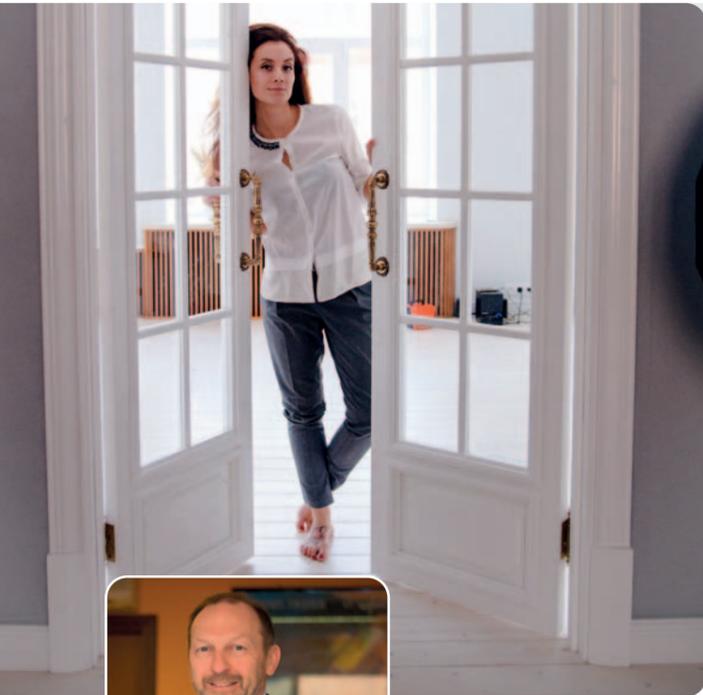
Google



Piero Amodio

“Esperienza di cortesia, puntualità, precisione ottime. Assistenza completa fino al termine della pratica e anche oltre.

Prima casa: agli under 36 conviene approfittare delle agevolazioni statali



A cura di: **Mauro Cont**
Agente immobiliare Quore

Acquistare la prima casa è un passo importante, ma per chi ha meno di 36 anni, da qui a fine anno potrebbe essere il momento giusto.

Per favorire l'autonomia dei giovani, lo Stato ha previsto agevolazioni in tema di mutui.

In breve, comprare da un privato garantisce l'esenzione dal pagamento dell'imposta di registro (che normalmente è pari al 2 per cento del valore fiscale dell'immobile) e delle imposte ipotecaria e catastale, che ammonterebbero a 50,00 euro l'una. In caso invece di acquisto da un'impresa, oltre a non dovere le imposte di registro, ipotecaria e catastale, si può godere anche del credito d'imposta pari all'ammontare dell'iva, al 4 per cento, da corrispondere al costruttore.

L'esenzione Under 36 è prevista (salvo proroghe) fino al 31/12/2022, per beneficiare delle agevolazioni, oltre ad avere un'età compresa nei 35 anni, non si devono possedere altri immobili nel comune in cui si acquista o altri immobili intestati come prima casa sul territorio nazionale, e l'indicatore ISEE non deve essere superiore a 40.000 euro annui.

La domanda scottante però è: requisiti assolti, tutti possono ottenere un mutuo?

Non proprio. Ogni banca si tutela dai rischi di insolvenza con misure che variano da istituto a istituto e i giovani che chiedono un mutuo non sempre godono di posizioni lavorative solide rispetto alle garanzie richieste. Ciò tuttavia non equivale a gettare la spugna, perché lo Stato italiano ha pensato a un sistema di garanzia sui mutui. Il sistema si chiama Consap e la sua funzione è normalmente coprire alla banca il 50 per cento della cifra accordata al cliente. Una misura senz'altro interessante per chi sogna di acquistare la prima casa, misura che, tra l'altro, con il decreto Sostegni bis, ha visto l'innalzamento della quota assicurativa dal 50 all'80 per cento.

E se le agevolazioni statali ancora non bastassero ad accendere un mutuo?

Il consiglio che ci sentiamo di dare è di **interpellare più voci**. L'offerta di una banca in tema di mutui può essere anche molto diversa da un'altra e, a volte, rivolgersi al di fuori del proprio istituto conviene, anche se ci si trova bene per tutto il resto. Un'altra via da percorrere potrebbe essere contattare un broker finanziario. Si tratta di un professionista indipendente dagli istituti finanziari, il cui lavoro è strutturare soluzioni che tengano conto sia degli interessi di chi concede il mutuo, sia delle necessità di chi lo richiede. Affidarsi a un broker ha un costo, ma può aumentare l'opportunità di trovare risorse che forse da soli si faticerebbe a reperire.

Cosa può fare invece in merito l'agenzia immobiliare?

Sicuramente indirizzare il cliente a immobili che rispecchino i propri desideri, ma anche le proprie possibilità. Un colloquio iniziale può essere prezioso per ottimizzare la ricerca, abbreviando così il tempo necessario a realizzare il proprio sogno. Passare prima in agenzia, insomma, conviene.

Mutui prima casa: parliamone con CrediFriuli

Da diversi anni oramai, CrediFriuli è leader in provincia nell'ambito delle erogazioni mutui casa. Il trend positivo, anche quest'anno, per il primo semestre, è confermato dai numeri: al 30 giugno sono stati stipulati 400 mutui ipotecari, con oltre 54 milioni di erogato.

Se sino ad ora questa crescita è stata favorita da diversi fattori, tra i quali tassi (fissi e variabili) che si sono attestati ai minimi storici, lo scenario attuale caratterizzato da una repentina crescita dell'Irs (parametro di riferimento per i mutui a tasso fisso), dovuta a diversi fattori tra i quali lo scoppio del conflitto tra Russia e Ucraina, l'aumento dell'inflazione e la tensione sui titoli di Stato, e da una previsione di crescita dell'Euribor, (parametro di riferimento per i mutui a tasso indicizzato), determinata dal programma di politica monetaria restrittiva annunciata dalla Bce, ci dimostra che il fattore prezzo non è l'unico elemento in grado di fare la differenza. Incidono infatti in maniera decisiva anche variabili qualitative, quali la consulenza e il servizio offerto ai clienti. Non meno importante è l'aspetto relazionale, elemento che assume un valore ancor più significativo con il proliferare delle banche online.

Andamento storico Tasso IRS (Eurirs)



Andamento storico Tasso Euribor



I nostri clienti possono infatti contare su un filo diretto con la rete commerciale, che li guida dalla fase iniziale di preventivazione alla firma del contratto, offrendo anche assistenza informativa in termini di agevolazioni fiscali promosse dalla Regione FVG. Ai nostri clienti è infatti offerta consulenza per le richieste di contributo prima casa erogate dalla Regione Fvg ai sensi della L.R. FVG 1/2016 e in merito alle garanzie accessorie eleggibili, quali il Fondo di Garanzia Prima casa "Consap" ai sensi della Legge 147/2013 e il Fondo Regionale di Garanzia per l'Edilizia residenziale ai sensi della L.R. FVG 4/2001.

L'offerta di CrediFriuli è completa e allo stesso tempo personalizzabile, consente infatti a ciascun cliente di individuare il finanziamento più adatto alle proprie esigenze, scegliendo tra i mutui a tasso fisso, a tasso variabile e a tasso variabile con cap. Al contempo, questi prodotti di mutuo, offrono anche la possibilità di pianificare rate più leggere per i primi anni, costituite da soli interessi. Inoltre, la possibilità di abbinare contestualmente al mutuo, polizze assicurative offre ai clienti maggiore sicurezza e serenità.

È possibile, infatti, proteggere la propria abitazione in modo completo, grazie a garanzie prestate a "primo rischio assoluto". I clienti possono inoltre, tutelare il proprio finanziamento da gravi eventi che potrebbero pregiudicare la capacità di fronteggiare il saldo delle rate.

CrediFriuli per quest'estate e autunno ha attivato una promozione per i mutui a tasso variabile, per tutte le richieste di mutuo a tasso variabile sottoscritte sino al 31/12/2022, è previsto un tasso promozionale al Euribor + 0,50 p.ti.

Le caratteristiche dei mutui CrediFriuli e i servizi accessori ad esso collegati, sono aspetti che contraddistinguono il nostro modo di lavorare e che ci hanno permesso di raggiungere questi risultati positivi, che dimostrano la fiducia che le famiglie ripongono in noi.



A cura di: **Luca Borgobello**
Agente immobiliare Quore

Casa Cavour: vendere sulla carta immobili di pregio

Vivere nel cuore di Udine ha il suo fascino, ma non sono molti gli immobili che offrono spazi completamente nuovi all'interno di prestigiosi palazzi secolari. Casa Cavour ne è un raro esempio. Con una ventina di unità abitative e commerciali in costruzione, **rappresenta una straordinaria conversione di un fabbricato - una volta sede di un istituto bancario - in un esclusivo progetto che ricalifica una parte del centro storico.**

Locali e metrature completamente nuovi - quattro piani con balconi, logge, posti auto riservati e cantine nell'interrato - in centro città sono eccezioni, tanto che **Casa Cavour ha attirato l'interesse non solo di cittadini udinesi**, ma anche di persone che vivono fuori regione e addirittura oltreconfine. Chi ha già comprato ha visto nel progetto un investimento, un'abitazione per i propri figli, ma anche una seconda o una terza casa. Oggi il centro di Udine è ricco di vita, grazie anche a nuovi locali e attività commerciali, e, se c'è la possibilità, vale la pena investirci.

La commercializzazione degli immobili è stata affidata al gruppo Quore che, **in meno del tempo stimato, ha venduto più unità del previsto.**

Un successo lusinghiero, che ci ha rilanciato sul centro città, dove il target di riferimento per i fabbricati di prestigio si restringe sensibilmente.

Chi si interessa a progetti come Casa Cavour spesso non è nuovo del mercato immobiliare, vuoi perché ha già comprato o perché si affida ad architetti e professionisti del settore. La parte così più impegnativa per l'agente immobiliare è riuscire a **creare nei potenziali clienti un'immagine vivida di come sarà la loro nuova proprietà.**

Le vendite di Casa Cavour ci hanno confermato ancora una volta che è l'unione a fare la differenza. **Quore raccoglie molte delle migliori agenzie sul territorio** che, grazie a una collaborazione strutturata, sono in grado di ottenere partnership esclusive, garantendo spesso risultati in tema di vendita ben oltre le attese.

Le nuove unità residenziali saranno pronte a partire dall'estate 2023. Per gli agenti Quore sarà un piacere consegnare ai proprietari le chiavi di un contesto così esclusivo.



Abitare il prestigio

Casa Cavour, la tua nuova casa immersa nell'eleganza di un palazzo storico in centro a Udine. Appartamenti nuovi ed esclusivi, dal trilocale al pentalocale, con ampi spazi adatti a ogni esigenza. Balconi, logge e terrazzi da sfruttare al meglio e la comodità del posto auto riservato.

Comprare un immobile in costruzione è sicuro?

A cura di: **Nicolò Lovaria**
Notaio

Comprare oggi una casa in costruzione da un'impresa significa stare sereni. Dal punto di vista normativo, il d.lgs. 122/2005, modificato successivamente dal d.lgs. 14/2019, **tutela l'acquirente - inteso come persona fisica - da eventuali "situazioni di crisi" - in primis il fallimento - dell'impresa costruttrice e dai danni materiali provocati all'immobile o a terzi derivanti da gravi difetti costruttivi delle opere, mediante l'obbligatorietà del ricorso all'atto notarile.**

Prima di tali disposizioni, in caso di una situazione di crisi del costruttore, tale da portare alla mancata costruzione dell'immobile e relativa stipula del contratto definitivo di vendita, gli acconti e le caparre versate dal promissario acquirente venivano restituite in "moneta fallimentare" con evidenti pregiudizi per il promissario acquirente. A tutela del promissario acquirente **ora c'è l'obbligo di concludere il contratto preliminare davanti ad un notaio a pena di nullità.** Ciò garantisce che vengano applicate tutte le disposizioni previste dalla legge.

In concreto, **il costruttore deve stipulare una fideiussione, senza beneficio di preventiva escussione del debitore principale, da consegnare all'acquirente alla stipula del contratto preliminare che garantisca la restituzione delle somme versate, a titolo di caparra o acconto, tra la data del contratto preliminare e quella del definitivo, nel caso in cui il costruttore incorra in una situazione di crisi tale da pregiudicare la stipula del contratto definitivo.**

Ma c'è di più: **la normativa istituisce anche l'obbligo della polizza assicurativa decennale postuma.** L'assicurazione deve essere rilasciata al momento della stipula del contratto definitivo e risarcisce gli eventuali danni arrecati all'immobile e alle persone a causa di vizi nei lavori di costruzione. Includere il notaio già nella fase della redazione del contratto preliminare garantisce che eventuali pignoramenti ed ipoteche - trascritti o iscritte successive alla trascrizione del preliminare - non siano pregiudizievoli al promissario acquirente.

Per far sì che la redazione degli atti avvenga senza ostacoli e ritardi, **è molto importante la corretta predisposizione e raccolta di tutta la documentazione richiesta, nonché la verifica e la regolarizzazione di eventuali difformità a livello catastale ed urbanistico.**

Il notaio non visiona l'immobile se non dalla mera planimetria, pertanto, non si può rendere conto di eventuali abusi. Chi invece ha accesso all'immobile e conosce lo stato di fatto è l'agente immobiliare. È il primo che si può accorgere di irregolarità avendo accesso sia agli atti che all'immobile. Le leggi in materia urbanistica e catastale sono oggetto di continua evoluzione e la conformità degli immobili a tali disposizioni deve essere garantita in atto dal venditore. La rilevanza del lavoro dell'agente immobiliare è proprio quella di incrociare la verifica dello stato di fatto con la documentazione urbanistica e catastale, nonché di sensibilizzare le parti su tale verifica.

Comprare una casa in costruzione ha i suoi vantaggi e possiamo affermare che le tutele a favore dell'acquirente sono oggi più incisive che in passato. Tuttavia, **predisporre con precisione tutta la documentazione è fondamentale affinché le pratiche si svolgano nella maniera più efficiente possibile.** Prima di arrivare dal notaio è bene controllare che tutto sia in regola; la mancanza di un attestato, di un titolo edilizio, di una sanatoria, di un copia non conforme possono causare il rinvio dell'atto.

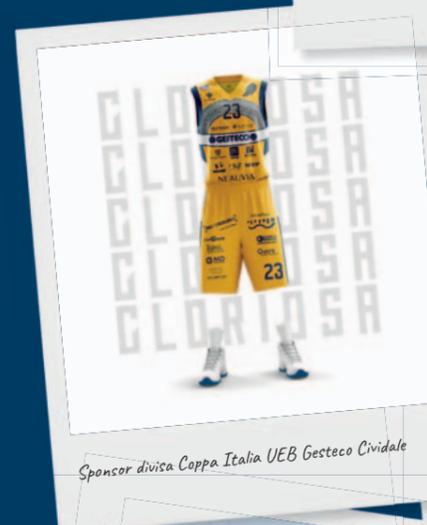
Affidarsi a professionisti del settore aiuta ad arrivare, nel migliore dei modi e nel minor tempo possibile, a realizzare il proprio sogno.



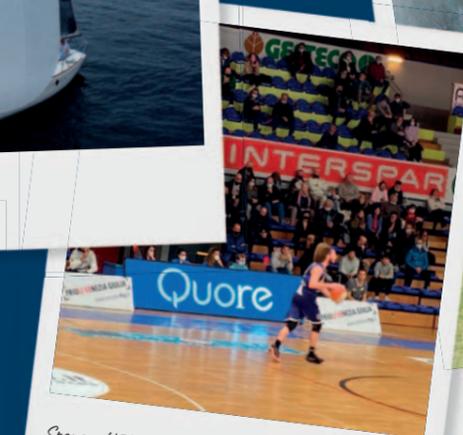
Iniziative



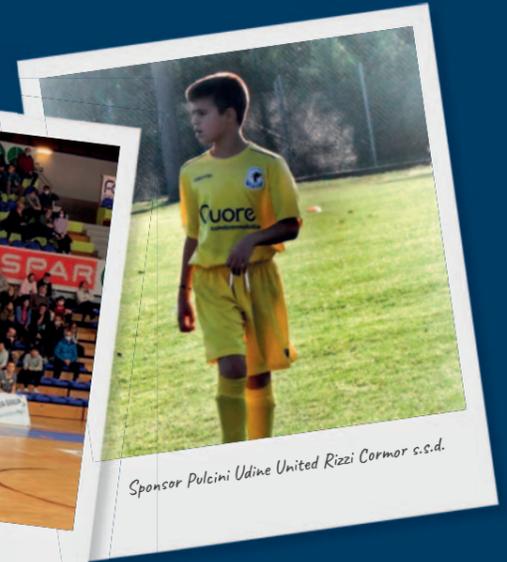
Barcolana



Sponsor divisa Coppa Italia UEB Gesteco Cividale



Sponsor UEB Gesteco Cividale



Sponsor Pulcini Udine United Rizzi Cormor s.s.d.



Sponsor squadra ciclismo amatoriale



Sponsor UEB Gesteco Cividale



Pubblicità su mezzi pubblici



Album foto per beneficenza con associazione Aido



Bottiglia liquore, omaggio clienti.



Quore

ABIT'UDINE Gruppo QUORE

Via XI Febbraio, 42
33019 - Tricesimo (UD)
T. +39 0432 502263

BALLICO Gruppo QUORE

Via Nazionale, 11
33010 - Tavagnacco (UD)
T. +39 0432 664266

BORGOBELLO Gruppo QUORE

Via delle Erbe, 4
33100 - Udine (UD)
T. +39 0432 506913

CONTIMMOBILIARE Gruppo QUORE

Via Puintat, 2/D
33100 - Udine (UD)
T. +39 0432 501552

CQ CASAINVEST Gruppo QUORE

Via Valussi, 22
33100 - Udine (UD)
T. +39 0432 227655

KRONOS Gruppo QUORE

Via Gorghi, 5
33100 - Udine (UD)
T. +39 0432 512355

LIGNANO MARE Gruppo QUORE

Viale Porpetto, 20
33054 - Lignano Sabbiadoro (UD)
T. +39 0431 73065

L'OBIETTIVO Gruppo QUORE

Via Tricesimo, 1/C
33100 - Udine (UD)
T. +39 0432 44452

PIQ Gruppo QUORE

Via Mantica, 32
33100 - Udine (UD)
T. +39 0432 1790581

VILLA PATRIZIA Gruppo QUORE

Via Roma, 4
33017 - Tarcento (UD)
T. +39 0432 792010

Gruppo QUORE

info@quoreimmobiliare.it
www.quoreimmobiliare.it



Matteo Picogna
Primo Presidente QUORE

La storia di QUORE

Quore è un progetto innovativo che nasce negli anni 2000, quando un gruppo di agenti immobiliari della provincia di Udine sente l'esigenza di modificare la modalità operativa della

propria agenzia da esclusivamente autonomo e individuale ad una rete di imprese in graduale sinergia collaborativa.

In questo nuovo scenario, si modifica completamente il rapporto tra noi agenti immobiliari che da concorrenti siamo diventati prima colleghi e poi - con la nascita formale di "QUORE consorzio di agenzie immobiliari" del 17 dicembre 2009 - soci fondatori di una rete di agenzie di mediazione immobiliare.

Il progetto innovativo di creare una squadra, un gruppo di agenti immobiliari in costante e continua collaborazione, ha così avuto compimento e ha potuto insediarsi nel mercato immobiliare del Friuli Venezia Giulia come realtà leader e unica nel suo genere.

Questa squadra condivideva gli stessi valori di etica professionale, già presenti nei regolamenti della Federazione Italiana degli Agenti Immobiliari Professionali (F.I.A.I.P.) di cui facciamo parte, e intravedeva nell'aggregazione e nella creazione di una rete il futuro e dell'evoluzione del ruolo dell'agente immobiliare.

Gli agenti immobiliari di Quore condividono la stessa visione, che non si ferma al migliore servizio possibile da fornire al proprio cliente, ma è arricchito dalla possibilità di condividerlo e migliorarlo attraverso la collaborazione ed il lavoro di squadra; all'inizio della nostra avventura non sono state poche le difficoltà, le paure, le incomprensioni, che siamo riusciti sempre a superare in quanto credevamo fortemente nel "valore" del lavorare in un team, per migliorare la nostra professionalità; non è stato sempre semplice e immediato, ma è stato sempre motivante e gratificante.

Nel corso della nostra storia la tecnologia ci ha aiutato a velocizzare e ottimizzare i processi di condivisione delle risorse,

permettendoci di condividere in tempo reale le informazioni e le procedure necessarie per essere sempre accanto al cliente. Un cliente di Quore oggi trova sempre un agente immobiliare pronto e preparato a risolvere la sua esigenza, con alle spalle un gruppo forte e coeso. Siamo orgogliosi di poter offrire oggi questo ai nostri clienti.

Ad oggi siamo l'esempio più virtuoso di consorzio di agenzie immobiliari in Friuli Venezia Giulia, avendo saputo realizzare negli anni in maniera efficace una rete di imprese in quotidiana sinergia.

La nostra sfida per il prossimo futuro è poter ampliare il numero di agenzie immobiliari che condividano con noi questa visione di rete di imprese: la rete come fiducia, la rete come strumento non per massimizzare i profitti ma per rispondere in maniere più attenta, veloce e capace ai bisogni dei nostri clienti; è questo il miglior modo possibile per migliorare il ruolo dell'agente immobiliare nel nostro futuro.

MUTUO 0,50

**Il nido che sogni
da sempre, ora
è più semplice
da realizzare.**

Il mutuo di Credifriuli
al tasso promozionale
dell'Euribor+0,50.
E la prima rata
la paghi fra un anno!

Contattaci tramite il sito internet o recati presso le nostre filiali per un preventivo personalizzato.

ESEMPIO RAPPRESENTATIVO

Valore immobile: 125.000 € - Mutuo: 100.000 € - Tan: 2,30% - **TAEG: 2,74%** - Durata: 240 mesi - Rata: € 520,31/mese - Tasso variabile: Euribor 3 mesi/360 fine mese precedente arrotondato al decimo superiore + 0,50 p.ti. (Euribor novembre 2022 pari a 1,80%) - Spese di istruttoria 1.000,00 € - spese di perizia 250,00 € - spese di incasso rata € 3,00/rata - spese invio rendiconto periodico € 1,09/anno - premio assicurazione incendio, scoppio e fulmine € 103,56/anno, imposta sostitutiva 250,00 €. Il TAN ed il TAEG sono calcolati sulla base del valore dell'Euribor 3 mesi/360 di novembre 2022. Importo totale del credito: 100.000 € - Costo totale del credito: 29.174,80 € - Importo totale dovuto dal consumatore: 129.174,80 €.

Messaggio pubblicitario con finalità promozionale. Iniziativa riservata a clienti consumatori, limitata a credito immobiliare ai consumatori per l'acquisto della prima casa, per le richieste sottoscritte entro il 31/12/2022 salvo proroghe. L'erogazione è soggetta all'insindacabile valutazione della Banca. Condizioni applicate a mutui di importo inferiore o uguale al 80% del valore dell'immobile. Per conoscere le condizioni applicate a mutui di importo superiore, La invitiamo a recarsi presso le filiali della Banca. Il mutuo sarà garantito da un'ipoteca sul bene immobile oggetto del finanziamento e prevede la presenza obbligatoria di polizza assicurativa scoppio e incendio. Le condizioni contrattuali ed economiche praticate sono riportate nelle "Informazioni Generali sul Credito Immobiliare offerto ai Consumatori" e sui fogli informativi (a disposizione della clientela presso le filiali della banca e consultabili sul sito internet www.credifriuli.it).

Seguici su:  

credifriuli.it