

2RIVIERE, STUDIO CONSULENZE IMMOBILIARI

Guida pratica alla vendita immobiliare

Vendere Casa

Le quattro decisioni che valgono il 90% del risultato

- Da solo o con agenzia: il calcolo, non l'opinione
- I documenti: la checklist ordinata per momento
- Dall'annuncio al rogito: il percorso in otto fasi
- La valutazione, e quanto costa non farla

Edizione 2026.1

Riccardo Robertazzo

riccardorobertazzo.it · 350 567 4264

Perché questa guida esiste

Questa guida è scritta da un consulente immobiliare e contiene un capitolo che spiega come fare a meno di un consulente immobiliare.

Non è una provocazione. È l'unico modo per rendere utile tutto il resto. Le guide alla vendita che circolano oggi sono quasi tutte materiale promozionale di agenzie: arrivano al capitolo "da solo o con agenzia", elencano tre righe di rischi e chiudono con un modulo di contatto. Chi le legge lo capisce, e da quel momento non crede più a nulla di quello che c'è scritto.

Qui il criterio è diverso. Al capitolo 3 trovi il calcolo completo per decidere se vendere da solo ti conviene davvero, con i numeri di entrambe le colonne. In alcuni casi la risposta è sì. In altri no, e i motivi sono verificabili, non retorici. Se dopo aver letto tutto decidi di procedere in autonomia, questa guida ti sarà comunque servita: è esattamente il risultato che deve produrre.

Come è organizzata

La vendita di un immobile non è un percorso uguale per tutti. Un appartamento comprato quindici anni fa e abitato dal proprietario non ha nulla in comune, sul piano pratico, con una casa ereditata da tre fratelli o con un immobile locato che fa parte di un portafoglio. Trattarli allo stesso modo è il motivo per cui la maggior parte delle guide risulta generica.

Per questo la guida è **navigabile**. Il capitolo 0 contiene sei domande che ti collocano in una delle tre tracce di lettura. Da lì in avanti, ogni capitolo segnala i passaggi che riguardano la tua situazione specifica e quelli che puoi saltare.

Che cosa non troverai

- **Numeri presentati come certezze quando sono stime.** Dove uso importi, sono dichiarati come illustrativi e servono a mostrare un meccanismo, non a prevedere il tuo caso.
- **Consulenza fiscale o legale.** Su plusvalenza, successioni e sanatorie trovi il quadro di riferimento e le domande giuste da porre: le risposte vincolanti le dà un notaio, un commercialista o un tecnico abilitato.
- **La promessa che vendere sia semplice.** Non lo è. È però un processo con regole conoscibili, e chi le conosce prima di partire ottiene sistematicamente risultati migliori di chi le scopre strada facendo.

Documento a carattere informativo. Le informazioni sono aggiornate alla data di edizione e riguardano la normativa italiana; possono variare per effetto di modifiche legislative, regolamenti regionali e prassi comunali. Non costituiscono consulenza legale, fiscale o tecnica. Per la valutazione del tuo caso specifico rivolgiti ai professionisti competenti.

O

La mappa

Sei domande, tre percorsi, una timeline realistica

Prima di leggere qualsiasi cosa sulla vendita, devi sapere che tipo di vendita stai per affrontare. Sono sei domande e richiedono cinque minuti.

Le sei domande di ingresso

1. Come sei diventato proprietario?

Acquisto / Eredità o successione / Donazione

2. La proprietà è tua al 100% e in piena proprietà?

Sì / Ci sono altri comproprietari / C'è un usufrutto o una nuda proprietà

3. L'immobile è libero?

Libero / Locato con contratto in corso / Occupato da familiari o terzi

4. C'è un mutuo o un'ipoteca ancora iscritta?

No / Sì, mutuo in ammortamento / Non lo so con certezza

5. Sono state fatte opere, anche interne, mai comunicate al Comune?

No / Sì / Non lo so

6. Perché vendi, ed entro quando?

Vendo per ricomprare / Mi serve liquidità entro una data / Disinvesto senza urgenza

Se hai risposto "non lo so" alle domande 4 o 5, quella è già la prima cosa da chiarire: prima della valutazione, prima dell'annuncio. Sono i due punti in cui le vendite si bloccano più spesso, e si bloccano sempre nel momento peggiore, quando l'acquirente c'è già.

Le tre tracce

A

Vendita ordinaria

Proprietario unico o coppia, piena proprietà, immobile libero, nessuna difformità nota. È il percorso lineare: leggi tutto, senza deviazioni. Tempo di preparazione tipico: 2-4 settimane.

B

Proprietà complessa

Eredità, comproprietà, usufrutto, immobile locato, mutuo residuo, difformità sospette. La differenza non è nella strategia di vendita ma nei tempi e nei documenti: presta particolare attenzione al capitolo 4 e ai riquadri marcati Traccia B. Tempo di preparazione tipico: 6-12 settimane, talvolta di più.

C

Logica di portafoglio

Vendi un immobile che è un investimento, non la tua casa. Il criterio non è "quanto ricavo", è "questo capitale rende più qui o altrove". I capitoli 1 e 2 vanno letti in chiave di rendimento e costo opportunità; segui i riquadri Traccia C.

La timeline reale

Il singolo errore di aspettativa più comune è pensare che la vendita cominci con la pubblicazione dell'annuncio. Comincia molto prima, e la qualità di quello che succede prima determina la durata di tutto il resto.

Fase	Cosa succede	Durata tipica
Preparazione	Valutazione, verifica documentale, sistemazione di eventuali difformità, materiale fotografico	2-6 settimane (Traccia B: 6-12)
Esposizione	Pubblicazione, gestione contatti, visite	1-5 mesi
Trattativa	Proposta, controproposta, accettazione	1-4 settimane
Preliminare	Compromesso, registrazione, eventuale trascrizione	1-2 settimane
Istruttoria mutuo	Solo se l'acquirente si finanzia: perizia e delibera	45-75 giorni
Rogito	Atto notarile, saldo, consegna	1 giorno
Totale realistico	Dalla decisione di vendere alla consegna delle chiavi	4-9 mesi

Le fasi non sono tutte comprimibili allo stesso modo. L'istruttoria del mutuo e i tempi degli uffici pubblici non li governi. La preparazione e l'esposizione sì: sono le uniche due leve su cui puoi davvero agire, ed è lì che si decide se venderai in quattro mesi o in quattordici.

1

Quanto vale davvero

Come si costruisce un prezzo difendibile

La valutazione non serve a sapere quanto vale la tua casa. Serve a costruire un numero che regga alla domanda "perché?": è quella la domanda che ti farà l'acquirente, e prima ancora il perito della sua banca.

Tre numeri diversi che tutti chiamano "valore"

Valore di mercato

Il prezzo più probabile di scambio tra un venditore e un acquirente entrambi informati e non costretti, in un tempo di esposizione normale. È una stima, e ha un intervallo, non un punto.

Prezzo di uscita

Il numero che scrivi nell'annuncio. Sta sopra il valore di mercato di un margine fisiologico di trattativa, che nella pratica corrente si colloca tra il 3% e l'8% a seconda della liquidità della zona e della tipologia.

Prezzo di realizzo

Quello che effettivamente incassi, al netto della trattativa. È l'unico numero che conta, ed è quello che nessuno calcola in partenza.

Il quarto numero, quello che rovina più vendite di tutti: **quanto ti serve**. Il fabbisogno del venditore, chiudere il mutuo, comprare l'altra casa, dividere l'eredità in parti uguali, non è un'informazione che il mercato possiede. Tenerlo separato dalla valutazione è una disciplina, non un dettaglio.

Prima del prezzo: la superficie commerciale

Non si valuta la superficie calpestabile. Si valuta la superficie commerciale, che somma la superficie principale alle pertinenze ponderate con coefficienti di ragguaglio. Sbagliare qui significa sbagliare tutto a valle, perché ogni confronto con altri immobili diventa privo di senso.

Coefficienti di ragguaglio delle pertinenze

Componente	Coefficiente indicativo
Superficie principale (murature interne e perimetrali fino al 50% se in comune)	100%
Balconi e terrazzi scoperti	25-35%
Terrazzi coperti, logge, porticati	35-50%

Componente	Coefficiente indicativo
Giardino di pertinenza esclusiva	10-15%
Cantina, soffitta non abitabile	25%
Box auto (autorimessa chiusa)	50%
Posto auto scoperto	20-25%
Sottotetto con altezza non abitabile	20-30%

Coefficienti di uso comune nella prassi estimativa. Variano per località, esposizione e reale fruibilità della pertinenza: un terrazzo di 40 mq sul mare e uno di 40 mq su un cortile interno non pesano allo stesso modo.

I tre metodi, e quando usarli

Metodo comparativo

Si parte da immobili simili effettivamente **venduti** nella stessa zona e si correggono le differenze una per una. È il metodo di riferimento per il residenziale ed è quello che usa il perito della banca. Il punto critico è la parola "venduti": i prezzi richiesti sui portali sono un dato diverso e sistematicamente più alto.

Metodo reddituale

Si capitalizza il reddito che l'immobile produce o potrebbe produrre. È il metodo corretto per immobili locati, commerciali e per qualunque valutazione in ottica di investimento. **Traccia C:** è il tuo metodo primario, il comparativo serve come controprova.

Metodo del costo

Valore dell'area più costo di ricostruzione a nuovo, meno deprezzamento. Si usa per immobili atipici, senza comparabili, o in logica di sviluppo. Raramente pertinente per un appartamento.

Le quotazioni OMI: cosa sono e cosa non sono

Le quotazioni immobiliari dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare (Agenzia delle Entrate) danno, per ogni zona e per ogni stato di conservazione, un intervallo minimo-massimo di euro al metro quadro. Sono pubbliche, gratuite e sono il miglior punto di partenza disponibile.

Sono un punto di partenza, non una risposta, per tre motivi:

- **L'intervallo è ampio.** Tra minimo e massimo di una stessa zona e dello stesso stato ci può essere una differenza del 40-50%. Su un immobile da 90 mq quella forbice vale decine di migliaia di euro: collocarsi dentro l'intervallo non è una valutazione, è un'ipotesi.
- **La zona è larga.** Le zone OMI aggregano aree che il mercato reale distingue benissimo. Due strade a trecento metri l'una dall'altra possono stare nella stessa zona OMI e avere mercati diversi.
- **Il dato è retrospettivo.** Le quotazioni sono semestrali e riferite a un periodo già chiuso. In una fase di mercato in movimento, raccontano dove eravamo.

Uso corretto: si estrae l'intervallo per zona e stato di conservazione, si assume la mediana come base, e da lì si applicano i coefficienti correttivi specifici dell'immobile. È il metodo con cui costruisco le valutazioni nel Metodo Punto Nave.

I fattori che spostano il prezzo, in ordine di peso

Non tutti i fattori pesano allo stesso modo, e il peso cambia con la zona. L'ordine sotto riflette il residenziale urbano e costiero; su una seconda casa di mare la vista e la distanza dal mare salgono in cima.

1 Posizione micro-locale

Non il quartiere: la strada, il lato della strada, l'affaccio. È il fattore che non puoi modificare e che pesa di più.

2 Piano e ascensore

Il quarto piano senza ascensore e il quarto piano con ascensore sono due immobili diversi. Il divario si è ampliato con l'invecchiamento della domanda.

3 Stato di conservazione

Da ristrutturare, abitabile, ristrutturato, nuovo. Il salto tra "abitabile" e "ristrutturato" è quello che gli acquirenti valutano peggio e i venditori sopravvalutano di più.

4 Luminosità ed esposizione

Difficile da quantificare, decisiva nelle visite. Un immobile buio perde acquirenti prima ancora della trattativa.

5 Classe energetica

Il suo peso è cresciuto: incide sui costi di gestione, sull'accesso a certi mutui e sulla percezione di quanto andrà speso dopo l'acquisto.

6 Spese condominiali

Un condominio con spese elevate o con lavori straordinari deliberati sposta il prezzo, e va dichiarato prima e non durante la trattativa.

7 Pertinenze

Box, posto auto, cantina, terrazzo. In zone dense il box può valere più di quanto il proprietario immagini; altrove molto meno.

Il test dei tre numeri

Prima di pubblicare qualunque annuncio, devi avere scritti su un foglio tre numeri, e devi averli scritti **prima** di ricevere la prima telefonata:

- **Il valore di mercato stimato**, con l'intervallo. Non un numero secco: "tra X e Y".
- **Il prezzo di uscita**, cioè valore più margine di trattativa consapevole. Se il margine che stai aggiungendo supera il 10%, non è margine: è un prezzo diverso.
- **La soglia di indifferenza**: il numero sotto il quale preferisci non vendere, e le condizioni a cui quel numero potrebbe cambiare (tempi di rogito, acquirente senza mutuo, immobile lasciato arredato).

Chi entra in trattativa senza il terzo numero non sta negoziando: sta reagendo. La differenza si vede sempre nel prezzo finale.

2

Il costo di andare a sentimento

Perché il prezzo sbagliato non si corregge strada facendo

Quasi tutti pensano che un prezzo troppo alto costi tempo. Costa denaro, e quasi sempre più di quanto costerebbe qualunque alternativa.

Da dove nasce il prezzo sbagliato

Non nasce dall'avidità. Nasce da quattro àncore che sembrano tutte ragionevoli e che il mercato non riconosce:

- **Il prezzo di acquisto.** "L'ho pagata 210, non posso venderla a 190." Il mercato non sa cosa hai pagato e non ha alcun interesse a sapere se hai comprato bene o male.
- **Il prezzo del vicino.** Quasi sempre è un prezzo *richiesto*, non un prezzo di vendita, e spesso è richiesto da mesi: il che è un'informazione sul fatto che quel numero non funziona.
- **Il fabbisogno.** "Mi servono 260 per chiudere il mutuo e comprare l'altra." Legittimo, e completamente irrilevante ai fini del valore.
- **L'attaccamento.** Hai vissuto lì. Sai quanto è silenzioso alle sei del mattino e come entra la luce a settembre. Quel valore esiste ma non è trasferibile: l'acquirente compra un immobile, non la tua esperienza.

La curva di attenzione

Un annuncio nuovo non parla solo a chi cerca casa oggi. Parla anche a tutti quelli che cercano da settimane e che finora non hanno trovato: è domanda accumulata, e si scarica tutta insieme. Per questo le prime due o tre settimane concentrano la quota più alta di visualizzazioni e di richieste dell'intero ciclo di vendita.

Dopo quella finestra, l'annuncio vive solo del flusso di nuovi acquirenti che entrano nel mercato: un rivolo, non un'ondata. E si aggiunge un secondo effetto: chi cerca da tempo comincia a riconoscere gli annunci vecchi, e li interpreta. Un immobile in vendita da otto mesi non comunica "prezzo alto": comunica "c'è qualcosa che non va, e gli altri l'hanno già capito".

Il prezzo di uscita ha un solo momento in cui può fare il suo lavoro: la prima settimana. È l'unica risorsa non rinnovabile dell'intera operazione. Sponderla per testare un numero che sai essere fuori mercato è la decisione più costosa che puoi prendere.

Perché inseguire il mercato non funziona

La correzione tipica è il ribasso progressivo: si parte alti, non succede niente, si taglia del 5%, non succede niente, si taglia ancora. Sembra prudente ed è il percorso peggiore possibile, per tre ragioni:

- Ogni ribasso arriva quando la domanda accumulata è già stata bruciata: il nuovo prezzo lo vede molta meno gente di quanta avrebbe visto lo stesso prezzo in partenza.

- La sequenza dei ribassi è pubblica. I portali la mostrano, e comunque chi segue quella zona se ne accorge. Un immobile che ha già tagliato tre volte insegna all'acquirente che taglierà una quarta.
- Il ribasso insegue il mercato invece di anticiparlo: quando arrivi al prezzo corretto, quel prezzo non è più corretto, perché nel frattempo l'immobile ha accumulato mesi di esposizione.

Due scenari a confronto

Stesso immobile, valore di mercato stimato 250.000 €. Cambia solo la strategia di prezzo iniziale. Gli importi sono illustrativi e servono a mostrare il meccanismo, non a prevedere un caso specifico.

	Scenario A, prezzo corretto	Scenario B, a sentimento
Prezzo di uscita	265.000 € (+6%)	310.000 € (+24%)
Ribassi	Nessuno	Tre, da -5% ciascuno
Tempo di vendita	4 mesi	14 mesi
Prezzo di realizzo	252.000 €	238.000 €
Differenza sul prezzo	0 €	-14.000 €
Costi di mantenimento (10 mesi in più: IMU, condominio, utenze, manutenzione)	0 €	-2.600 €
Costo opportunità (capitale fermo, 3% annuo)	0 €	-6.250 €
Differenza complessiva	0 €	-22.850 €

Sullo stesso immobile, una provvigione di agenzia al 3% oltre IVA su 252.000 € vale circa 9.200 €. La differenza tra i due scenari ne vale due volte e mezzo. Non è un argomento a favore dell'agenzia: è un argomento a favore del prezzo corretto, che puoi costruire anche da solo, a condizione di costruirlo davvero.

La trappola opposta

Esiste anche l'errore contrario, meno frequente ma più rapido: il prezzo troppo basso. Non produce sempre una vendita veloce e vantaggiosa. Su immobili in zone poco liquide genera diffidenza (l'acquirente si chiede cosa non va) e attira acquirenti che, vedendo un prezzo già aggressivo, provano comunque a trattare al ribasso. Il prezzo basso funziona come strategia solo se è deliberato, comunicato come tale e sostenuto da un immobile privo di criticità.

3

Da solo o con agenzia

Il calcolo, non l'opinione

La domanda giusta non è "l'agenzia serve?". È: "nel mio caso specifico, il risparmio netto della vendita in autonomia supera il costo dei rischi che mi assumo?". È una domanda a cui si risponde con un foglio di calcolo.

Cosa costa l'agenzia

La provvigione non è fissata per legge ed è negoziabile. Nella prassi italiana si colloca tra il 2% e il 4% oltre IVA, a carico di ciascuna delle due parti (venditore e acquirente), perché il mediatore è per definizione una figura terza rispetto a entrambi. Nelle grandi città del Nord le percentuali tendono a essere più contenute; nei mercati meno liquidi salgono. Su immobili di valore basso molte agenzie applicano un minimo forfettario, che in percentuale può risultare superiore.

Su un immobile da 250.000 €, il costo per il venditore a una provvigione del 3% oltre IVA è di circa 9.150 €. Questo è il numero da mettere nella colonna di sinistra. Adesso costruiamo la colonna di destra, che quasi nessuno costruisce.

Cosa costa vendere da soli, i costi vivi

Voce	Range indicativo	Obbligatorio?
Attestato di Prestazione Energetica (APE)	150-350 €	Sì
Visure e planimetrie catastali	50-150 €	Sì
Relazione tecnica di conformità (tecnico abilitato)	400-900 €	Di fatto sì
Servizio fotografico professionale	150-400 €	No, ma incide
Portali in evidenza, annunci a pagamento (6 mesi)	300-1.200 €	No, ma incide
Assistenza legale o notarile sul preliminare	300-800 €	Consigliata
Eventuale pratica di regolarizzazione	800-4.000 € +	Solo se serve
Totale escluse regolarizzazioni	1.350-3.800 €	

Cosa costa vendere da soli, il tuo tempo

Attività	Ore stimate
Studio del mercato, valutazione, definizione del prezzo	10-15

Attività	Ore stimate
Preparazione immobile, foto, redazione annuncio, pubblicazione	8-12
Gestione telefonate, messaggi e filtro dei contatti	20-40
Visite, incluse quelle disdette e quelle inutili	25-60
Trattativa e gestione delle proposte	5-15
Reperimento e verifica dei documenti	15-30
Coordinamento preliminare, banca, notaio, rogito	5-10
Totale	88-182 ore

Le visite sono la voce più sottovalutata. Vanno fatte quando può l'acquirente, non quando puoi tu: tipicamente in orario lavorativo, nei fine settimana e con un tasso di appuntamenti saltati che nessuno mette in conto.

La formula del risparmio netto

$$\text{Risparmio netto} = \text{Provvigione risparmiata} - \text{Costi vivi} - (\text{Ore} \times \text{valore della tua ora}) - \text{Differenziale di prezzo}$$

L'ultimo termine è quello decisivo e quello che nessuno inserisce. Il **differenziale di prezzo** è la differenza tra il prezzo che spunti tu e quello che avrebbe spuntato un professionista sullo stesso immobile, in più o in meno. Può essere positivo: un venditore preparato, in una zona molto liquida, può fare benissimo. Ma se è negativo anche solo del 4%, su 250.000 € vale 10.000 €: cioè da solo annulla l'intero risparmio.

Quando vendere da soli ha senso

- ✓ L'immobile è in una zona ad alta domanda e la tipologia è liquida (bilocale o trilocale in buono stato, centro o semicentro).
- ✓ Hai reale disponibilità di tempo in orario diurno e nei fine settimana, per almeno quattro-sei mesi.
- ✓ La situazione documentale è pulita: proprietario unico, provenienza da acquisto, nessuna opera non comunicata, nessun mutuo o ipoteca da cancellare.
- ✓ Hai esperienza di negoziazione e sufficiente distacco emotivo dall'immobile.
- ✓ Hai già un acquirente individuato: in questo caso la domanda vera non è se serve un'agenzia, ma se ti serve assistenza tecnica e notarile sulla trattativa.

Quando statisticamente ci perdi

- ✓ **Eredità o comproprietà.** Non è un problema di vendita, è un problema di coordinamento tra persone con interessi diversi. È il caso in cui una figura terza vale di più.
- ✓ **Difficoltà urbanistiche o catastali sospette.** Gestirle da soli significa scoprirle nel momento sbagliato, cioè quando la proposta è già firmata.
- ✓ **Immobile di nicchia o di valore elevato.** Meno comparabili, acquirenti più selettivi, tempi lunghi: l'errore di prezzo è

più probabile e più caro.

- ✓ **Devi vendere entro una data certa.** Vincolo di tempo e vendita in autonomia sono una combinazione che il mercato punisce, perché la controparte lo percepisce.
- ✓ **Sei fortemente coinvolto emotivamente.** È la casa di famiglia, o vendi per separazione, o per necessità. In quelle condizioni la trattativa diretta è un terreno sfavorevole.

Le vie di mezzo che nessuno racconta

La scelta non è binaria. Tra il fai-da-te integrale e il mandato in esclusiva esistono formule intermedie, poco pubblicizzate perché nessuno ha interesse a promuoverle:

Valutazione professionale a parcella

Paghi solo la perizia. Ottieni un valore difendibile e poi vendi da solo. È l'intervento con il miglior rapporto tra costo e rischio evitato, ed è quello che consiglio a chi ha deciso per l'autonomia.

Assistenza documentale

Un tecnico verifica conformità catastale e stato legittimo prima che tu pubblichi. Costa qualche centinaio di euro e previene il fallimento più comune delle vendite tra privati.

Consulenza sulla trattativa

Hai già l'acquirente e ti serve qualcuno che imposti proposta, caparra e condizioni. Si può concordare a parcella fissa.

Mandato a tempo determinato e senza rinnovo tacito

Se scegli l'agenzia, questa è la forma più equilibrata: durata breve, obiettivi espliciti, nessun rinnovo automatico.

Instant buyer

Vendita immediata a un operatore che compra in proprio. È liquidità certa e rapida, pagata con uno sconto significativo sul valore di mercato. Ha senso solo se il tempo vale per te più della differenza.

Se scegli l'agenzia: cosa guardare nel mandato

Il mandato è un contratto, e quasi nessuno lo legge. I punti su cui concentrarsi sono sei:

1. **Durata e rinnovo.** Verifica la scadenza e soprattutto se è previsto il rinnovo tacito. Un rinnovo automatico che si attiva senza disdetta formale è la clausola che genera più contenzioso.
2. **Esclusiva o meno.** L'esclusiva ha senso se in cambio ottieni impegni verificabili: piano promozionale scritto, report periodico, investimento pubblicitario definito. Senza contropartite è solo un vincolo.
3. **Quando matura la provvigione.** Nella prassi il diritto sorge alla conclusione dell'affare, cioè quando la proposta viene accettata, non al rogito. È il punto che sorprende più venditori: chiedi che sia esplicitato in modo chiaro.
4. **Importo e base di calcolo.** Percentuale, IVA, eventuale minimo forfettario, e su quale prezzo si calcola.
5. **Cosa è compreso.** Foto, planimetria, portali e quali, visure, assistenza documentale, gestione visite. Metti nero su bianco cosa è incluso e cosa è a parte.

6. **Penali e recesso.** Cosa succede se ritiri l'immobile, se vendi a un acquirente trovato da te, se non rinnovi.

La domanda da fare in apertura al primo incontro: *"Su quali immobili simili al mio hai chiuso una vendita negli ultimi dodici mesi, e a che prezzo rispetto alla richiesta iniziale?"* La risposta a questa domanda vale più di qualunque presentazione.

4

I documenti

La checklist ordinata per momento, non per tipo

Tutte le guide elencano i documenti in ordine alfabetico o per categoria. È inutile. Quello che serve sapere è **quando** ti serve ciascuno, perché alcuni li ottieni in due giorni e altri in due mesi.

Blocco 1, prima di pubblicare l'annuncio

Documento	Dove si ottiene	Tempi
Atto di provenienza (rogito, successione, donazione)	Notaio rogante o proprio archivio	1-10 giorni
Visura catastale aggiornata	Agenzia delle Entrate, anche online	Immediato
Planimetria catastale	Agenzia delle Entrate	1-3 giorni
Attestato di Prestazione Energetica	Tecnico certificatore abilitato	3-10 giorni
Ultimo titolo edilizio (permesso, SCIA, condono)	Ufficio tecnico del Comune	2-6 settimane
Regolamento condominiale e ultimo rendiconto	Amministratore di condominio	1-2 settimane

L'APE è obbligatorio ed è il documento con la scadenza più anticipata: deve esistere **prima** della pubblicazione, perché ogni annuncio deve indicare la classe energetica. Pubblicare senza espone a sanzione amministrativa. È anche il documento che i venditori rimandano di più.

Traccia B. Se l'immobile proviene da successione, all'atto di provenienza si aggiungono la dichiarazione di successione presentata all'Agenzia delle Entrate e, passaggio dimenticato con enorme frequenza, la **trascrizione dell'accettazione dell'eredità** nei registri immobiliari. Senza quella trascrizione il notaio non procede. Tra raccolta e trascrizione si vanno tranquillamente dalle quattro alle otto settimane: è la ragione numero uno per cui una vendita di immobile ereditato slitta.

Blocco 2, durante la trattativa

- **Attestazione di conformità catastale:** la planimetria depositata deve corrispondere allo stato reale dei luoghi. Se hai spostato un muro, chiuso una veranda o modificato i vani, non corrisponde.
- **Visura ipotecaria:** verifica di ipoteche, pignoramenti, trascrizioni pregiudizievoli. Da fare anche se sei certo che non ci sia nulla, perché a volte c'è.
- **Dichiarazione di conformità degli impianti** (o dichiarazione di rispondenza per impianti datati).
- **Dichiarazione dell'amministratore** su spese ordinarie, morosità e lavori straordinari deliberati ma non ancora eseguiti. Questo documento va prodotto prima che l'acquirente lo chieda.

- **Contratto di locazione** e documentazione relativa, se l'immobile è locato.
- **Conteggio estintivo del mutuo**, se c'è un finanziamento in ammortamento.

Blocco 3, preliminare e rogito

- Documenti di identità e codice fiscale di tutti i venditori, in corso di validità.
- Se coniugato: estratto per riassunto dell'atto di matrimonio, per verificare il regime patrimoniale.
- Documentazione per la cancellazione dell'ipoteca, se applicabile.
- Tracciabilità dei pagamenti: assegni circolari o bonifici, con estremi da dichiarare in atto.
- Dichiarazioni antiriciclaggio e sulla mediazione, se c'è stato un mediatore.

Il nodo urbanistico

È il punto in cui si blocca il maggior numero di compravendite, e va distinto in due verifiche diverse che spesso vengono confuse:

Conformità catastale

La planimetria depositata al catasto corrisponde allo stato reale? Riguarda la rappresentazione grafica. Si sana con una pratica di aggiornamento (DOCFA), relativamente rapida ed economica.

Stato legittimo, conformità urbanistica

L'immobile com'è oggi è coerente con i titoli edilizi rilasciati? Riguarda la legittimità dell'opera. È la verifica seria, e quella che può costare tempo e denaro.

Su questo secondo punto la legge si è mossa in modo rilevante con il cosiddetto **Salva Casa** del 2024, che ha semplificato le regole su tre fronti che riguardano direttamente chi vende:

- **Ricostruire la storia dell'immobile è più semplice.** Prima bisognava risalire a tutti i permessi ottenuti dalla costruzione in poi; oggi, in molti casi, basta l'ultimo titolo valido. Per il patrimonio degli anni Sessanta-Ottanta è una semplificazione concreta.
- **Le piccole differenze contano meno.** Gli scostamenti minimi tra il progetto approvato e come l'immobile è realmente (pochi centimetri qui e là) rientrano più facilmente entro una soglia tollerata, senza bisogno di sanatoria.
- **Sanare una difformità parziale è più semplice.** Per le irregolarità non gravi, oggi basta che l'immobile sia conforme alle regole di oggi e a quelle in vigore quando l'opera fu realizzata, senza dover più dimostrare la doppia conformità su entrambi i fronti.

Attenzione al fraintendimento più diffuso: il Salva Casa **non è un condono**. Non sana gli abusi totali, non opera dove sono sopravvenuti vincoli di inedificabilità, e nelle aree soggette a vincolo paesaggistico o in centro storico le verifiche restano rigide. Inoltre l'applicazione concreta passa da recepimenti regionali e prassi comunali diverse. Verifica sempre con un tecnico abilitato sul tuo Comune.

Traccia B, gli altri casi. Comproprietà: serve il consenso di tutti, tutti firmano, e la trattativa va condotta con una posizione concordata prima di incontrare l'acquirente. Provenienza donativa: può creare difficoltà di finanziamento all'acquirente, va affrontata con il notaio in anticipo. Usufrutto: nudo proprietario e usufruttuario devono agire congiuntamente. Immobile locato: verifica scadenze, eventuale diritto di prelazione e cosa il conduttore ha diritto di ricevere e in che tempi.

5

Dall'annuncio al rogito

Il percorso operativo, fase per fase

Otto fasi. La prima e la quarta sono quelle che quasi tutti sottovalutano, e sono quelle che determinano il prezzo finale.

1 Preparare l'immobile

Non significa ristrutturare. Significa togliere tutto ciò che distrae e sistemare tutto ciò che segnala trascuratezza: eccesso di mobili e oggetti personali, tapparelle bloccate, silicone annerito, tracce di infiltrazione non spiegate, odori. Il criterio è semplice: ogni difetto visibile che l'acquirente non sa quantificare, lo quantifica al rialzo. Un intervento da 300 € non fatto viene scontato 3.000 € in trattativa.

2 Costruire il materiale

Fotografie luminose e in orizzontale, scattate con luce naturale, mai con il grandangolo spinto che gonfia gli spazi: l'acquirente se ne accorge in visita e la delusione lavora contro di te. La planimetria va sempre allegata: un annuncio senza planimetria seleziona in negativo. Il testo va scritto in ordine di rilevanza per chi compra (zona, metratura, piano, esposizione, stato, spese), non in ordine di affetto per chi vende.

3 Pubblicare e filtrare

La pubblicazione va fatta quando tutto è pronto, non prima: prezzo definito, documenti verificati, foto fatte, disponibilità per le visite organizzata. Ricordi la curva di attenzione: la prima settimana si spende una volta sola. Poi comincia il filtro, che è lavoro vero: curiosi, vicini, operatori in cerca di mandato, acquirenti senza capacità di spesa.

4 Gestire le visite

Sei domande, da fare prima di fissare l'appuntamento e non durante: ha già venduto o deve ancora vendere il suo immobile? Come finanzia l'acquisto, e a che punto è con la banca? Ha già una delibera reddituale o solo un'idea? Da quanto tempo cerca e cosa ha già visto? Che tempi ha per il rogito? Chi decide insieme a lui, e ci sarà alla visita? Un acquirente che non risponde a queste domande non è un acquirente: è una visita.

5 La proposta d'acquisto

Qui si smette di parlare e si comincia a firmare. La proposta è tipicamente irrevocabile per un termine dato: l'acquirente è vincolato, tu no, finché non accetti. Nel momento in cui accetti e l'accettazione gli è comunicata, il contratto è concluso e gli obblighi diventano reciproci. Tre punti da controllare uno per uno: la natura della somma versata (caparra confirmatoria, che ha una funzione precisa in caso di inadempimento, oppure semplice acconto: non sono la stessa cosa); l'eventuale condizione sospensiva legata all'ottenimento del mutuo, con termine e importo espressi; i termini per preliminare e rogito e cosa succede se non vengono rispettati.

6 Il preliminare

Non è sempre necessario: se i tempi sono brevi e non ci sono condizioni aperte si può andare direttamente al rogito. Serve quando c'è distanza temporale, un mutuo da deliberare o adempimenti da completare. Va registrato entro i termini di legge. Va valutata anche la trascrizione nei registri immobiliari, che protegge l'acquirente da eventi pregiudizievoli nel periodo intermedio: è una tutela per lui, ma un acquirente tutelato è un acquirente che non si sfilà.

7 Il rogito

L'atto pubblico davanti al notaio. Il notaio è di norma scelto e pagato dall'acquirente, e verifica per legge la regolarità catastale, urbanistica e ipotecaria dell'immobile. È il motivo per cui le difformità emergono sempre: solo, se emergono lì, emergono tardi. Al rogito si consegnano chiavi e documentazione tecnica e si incassa il saldo con mezzi tracciabili.

8 Dopo il rogito

Volture delle utenze, comunicazione all'amministratore di condominio, verifica della cancellazione dell'ipoteca se c'era un mutuo. E la posizione fiscale: la plusvalenza dipende da quanto hai posseduto l'immobile, da come l'hai acquisito e dall'uso che ne hai fatto. La casistica è articolata e va verificata sul tuo caso specifico prima dell'atto, non dopo.

Traccia C. Se stai disinvestendo, la decisione non finisce al rogito: comincia lì. Il saldo netto va confrontato con il rendimento alternativo del capitale, e la tempistica dell'atto può avere rilevanza fiscale in relazione al periodo di possesso e a eventuali riacquisti. Questa valutazione va fatta prima di fissare la data del rogito.



Appendice Liguria

Cosa cambia tra Savona, Genova e Imperia

Il corpo di questa guida vale su tutto il territorio nazionale. Questa appendice riguarda il mercato in cui lavoro ogni giorno, e in cui alcune regole generali funzionano diversamente.

Tre mercati, non uno

Savona e la sua costa

Mercato a doppia anima: residenziale stabile nei centri urbani e seconde case sulla fascia costiera, con dinamiche di domanda completamente diverse. La distanza dal mare e la qualità dell'affaccio producono differenze di prezzo che a poche centinaia di metri di distanza possono superare il 40%. Le zone OMI, qui, sono particolarmente inadeguate a cogliere la differenza.

Genova

Mercato metropolitano, molto segmentato per quartiere e per quota altimetrica. Il divario tra immobili serviti e non serviti da ascensore, in una città verticale, pesa più che altrove. Ampia disponibilità di patrimonio datato, con la questione urbanistica conseguentemente più frequente.

Imperia e il ponente

Componente di domanda non locale più marcata, con stagionalità riconoscibile e tempi di esposizione mediamente più lunghi nei periodi di bassa stagione. La finestra di pubblicazione conta più che altrove.

Cinque specificità del mercato ligure

1. **La vista non è un dettaglio, è una categoria di prezzo.** Vista mare piena, vista parziale e nessuna vista sono tre mercati distinti, non tre sfumature dello stesso. E la vista va verificata rispetto alle possibili edificazioni future, non solo rispetto a oggi.
2. **Il piano pesa il doppio.** Territorio acclive e patrimonio storico senza ascensore: l'assenza di ascensore in Liguria sconta più che nella media nazionale, e su alcune tipologie è il fattore che chiude la vendita.
3. **La stagionalità è reale.** Sulla fascia costiera la domanda di seconde case si concentra in finestre precise. Pubblicare fuori finestra significa bruciare la curva di attenzione nel momento in cui gli acquirenti non stanno guardando.
4. **Il patrimonio è datato.** Percentuale elevata di immobili anteriori agli anni Ottanta, spesso oggetto di interventi mai formalizzati. La verifica dello stato legittimo qui non è un'eventualità: è un passaggio da mettere in preventivo.

5. **Vincoli paesaggistici diffusi.** Su gran parte del territorio le semplificazioni introdotte dal Salva Casa incontrano limiti più stringenti. Va verificato caso per caso, Comune per Comune.

Cosa fare adesso

Tre azioni, in ordine

1 Verifica i documenti prima di tutto il resto

Prima della valutazione, prima delle foto, prima di qualunque annuncio. Recupera l'atto di provenienza e l'ultimo titolo edilizio, e confronta la planimetria catastale con lo stato reale dell'immobile, stanza per stanza. Se qualcosa non torna, l'hai scoperto adesso e non tra sei mesi con una proposta firmata sul tavolo. È l'ora meglio spesa dell'intera operazione.

2 Costruisci i tre numeri

Valore di mercato con il suo intervallo, prezzo di uscita con un margine di trattativa consapevole, soglia di indifferenza. Scritti. Prima della prima telefonata. Se non riesci ad arrivarci con dati verificabili, quello è il momento in cui una valutazione professionale a parcella costa poco e vale molto.

3 Decidi con il calcolo del capitolo 3

Non per principio e non per abitudine. Metti i due numeri sul foglio, provvigione da una parte, costi vivi più ore più differenziale di prezzo dall'altra, e decidi. Qualunque sia la risposta, sarà una risposta tua e sarà difendibile.

Se vuoi un confronto diretto

Lavoro sul mercato ligure, province di Savona, Genova e Imperia, su residenziale, commerciale e operazioni di investimento. Il metodo di valutazione che uso, il **Metodo Punto Nave**, si articola in cinque fasi: Mercato, Asset, Rendimento, Rischio, Verdetto. Il verdetto, quando serve, è anche "questo immobile a questo prezzo non si vende".

Nessun impegno, nessuna pressione. Scrivimi quando vuoi, con quello che hai già capito leggendo questa guida: si parte da lì, non da zero.

METODO PUNTO NAVE

Mercato · Asset · Rendimento · Rischio · Verdetto

Riccardo Robertazzo

2Riviere, Studio Consulenze Immobiliari

riccardorobertazzo.it

350 567 4264

Savona, Via Giuseppe Verdi 102R

Genova Carignano, Via Corsica

Edizione 2026.1 · Documento a carattere informativo