



I Controlli Obbligatori

Prima di Vendere Casa

Per evitare brutte sorprese, perdite di
tempo e... migliaia di euro

LA GUIDA

By **OMH!**

Vendere casa non significa semplicemente fare due foto, scrivere un annuncio e aspettare che arrivi un acquirente.

Oggi, ogni errore tecnico o documentale può trasformarsi in settimane perse, trattative bloccate, o peggio ancora: denunce, cause civili e soldi buttati.

Questa guida non è fatta per spaventarti, ma per **aprire gli occhi su ciò che serve davvero per vendere casa in modo sicuro, veloce e profittevole.**

Molti proprietari trascurano questi passaggi fondamentali perché nessuno li spiega a loro..

E molti agenti immobiliari — per incompetenza, leggerezza o interesse personale — **preferiscono non parlarne affatto.**

Noi sì. E iniziamo da qui.



01

Controlla subito la
provenienza della
casa



6 controlli obbligatori prima di vendere casa

È da lì che partono i problemi (o si evitano).

L'atto notarile di provenienza è il documento che certifica come sei diventato proprietario della casa.

Serve per capire:

- 😎 Se l'immobile proviene da compravendita, donazione, successione
- 😎 Se esistono vincoli, diritti di terzi, condizioni sospensive
- 😎 Se ci sono stati passaggi poco chiari che potrebbero creare problemi oggi

Per esempio:

- 👉 **Se hai ereditato la casa**, devi verificare che tutte le successioni siano state registrate correttamente. Un errore formale, anche piccolo, può bloccare tutto.
- 👉 **Se la casa ti è stata donata**, sappi che alcune banche ancora oggi evitano di concedere mutui su immobili provenienti da donazione. Il che significa: meno potenziali acquirenti. Devi saperlo per impostare la strategia giusta.
- 👉 **Se trovi nell'atto servitù attive o passive**, come il diritto di passaggio a favore del vicino o una limitazione all'uso di parte del giardino, o cose simili. Sono condizioni legali che restano anche dopo la vendita, e che potrebbero rallentare o complicare la trattativa.



Scrivi qui le tue note:

Verificare tutto prima, ti permette di sapere esattamente con cosa hai a che fare, e soprattutto, di scegliere come muoverti, con strategia e senza sorprese.

Molti venditori scoprono solo durante la trattativa che esistono ipoteche, clausole o restrizioni di cui non sapevano nulla... ma che erano scritte nell'atto.

Chiedi sempre a un professionista — notaio, avvocato o agente immobiliare abilitato — **di leggere l'atto con te.** Mettere una lettura professionale è fondamentale.



Fatto prima, ti **evita guai seri.**

02

**Controlla le ispezioni
ipotecarie (prima che
lo faccia il notaio)**



6 controlli obbligatori prima di vendere casa

Molti proprietari pensano:



Il mutuo l'ho estinto, quindi è tutto a posto.”

Peccato che, a volte, non sia così.

In tantissimi casi, **l'ipoteca rimane ancora iscritta** perché non è mai stata cancellata formalmente — **anche se il debito è stato pagato da anni.**

E non è tutto:

ci possono essere anche **ipoteche di altra natura** o altri **vincoli legali** (che il proprietario potrebbe non conoscere), ma che bloccano la vendita.

Attenzione:

è perfettamente normale che su un immobile ci sia un'**ipoteca di primo grado** per un mutuo ancora in corso.

In questi casi non c'è nulla di anomalo, ma va comunque gestita: **va dichiarata all'acquirente**, e estinzione e cancellazione devono essere **organizzate prima o contestualmente al rogito**, per evitare intoppi o ritardi.

A cosa serve l'ispezione ipotecaria?

Serve a verificare se l'immobile è “pulito” nei registri immobiliari o se esistono elementi che ne impediscono la libera vendita.

È obbligatoria?

Sì, il notaio la farà prima del rogito.



E se salta fuori qualcosa...l'atto si blocca.

E con lui la tua vendita.



Scrivi qui le tue note:

Perché dovresti farla tu, prima?

Perché: Se c'è qualcosa da sistemare, hai il tempo di farlo con calma.

Eviti di spaventare un acquirente già interessato, nel momento più delicato della trattativa.

Guadagni forza negoziale:

una casa “pulita” vale di più. Una casa con dubbi, invece, fa paura e fa calare le offerte

Ricorda:

un cliente spaventato non compra... o compra, ma solo se fa “l'affare”.

Quanto costa?

Una cifra ridicola: **tra i 15 e i 50 euro**, a seconda della modalità. Si può fare anche online in pochi minuti.

Cosa rischi se non la fai?

⚠ L'acquirente si tira indietro!

⚠ **Il notaio blocca tutto**

⚠ Settimane perse, trattative saltate, reputazione rovinata

Un consiglio diretto

Chi ti dice: “Non serve, ci pensiamo dopo”

...è uno che o non sa cosa sta facendo, o è folle.

In entrambi i casi, **non è la persona a cui vuoi affidare la tua casa.**

03

**Accesso agli atti +
Verifica Catasto e
Urbanistica**



6 controlli obbligatori prima di vendere casa

Una delle illusioni più pericolose quando si vende casa è pensare:



“Se l’ho comprata così... allora va bene anche per venderla.”

Sbagliato.

Il fatto che 15 o 20 anni fa ti abbiano detto che era tutto a posto, o che il notaio dell'epoca non abbia sollevato problemi, oggi non ti protegge da nulla.

Le regole sono cambiate. E non basta che “nessuno abbia detto niente”: **serve che tutto sia in regola** e documentato, sia al Catasto che in Comune.

Fai un accesso agli atti in Comune

Il Catasto non basta. Per sapere davvero qual è la situazione della tua casa serve una cosa sola: un accesso agli atti presso il Comune (incarica un geometra)

È lì che trovi:

- 👉 Progetti originali
- 👉 Licenze edilizie
- 👉 Concessioni
- 👉 Comunicazioni di lavori effettuati

È come la cartella clinica dell'immobile. E molto spesso contiene “sorprese” (brutte) che è meglio scoprire prima.

Verifica i documenti edilizi e catastali

Dopo aver fatto l'accesso agli atti e recuperato i documenti controlla:

- 👉 **La planimetria catastale è aggiornata?** Guarda la piantina ufficiale: rispecchia davvero gli spazi reali di casa tua? Se hai spostato un muro, allargato un bagno, aperto una porta... va aggiornato.

👉 **Hai mai fatto lavori senza chiedere i permessi giusti?** Ad esempio: hai chiuso un balcone con i vetri? Trasformato un ripostiglio in bagno? Aperto la cucina sul soggiorno? Quasi tutti gli interventi, sia interni che esterni, richiedono un'autorizzazione edilizia (come CILA o SCIA). **Se li hai eseguiti in autonomia**, senza documentazione, **sei obbligato a regolarizzarli prima** della vendita.

😏 **E capirai tra poco perché questo non è un dettaglio, ma un punto cruciale per tutelarti.**

👉 **Tutti i documenti edilizi sono presenti e in regola?** Se la casa è stata costruita con una concessione edilizia o una licenza, devono esserci le copie. E devono corrispondere allo stato attuale dell'immobile.

Cosa succede se non controlli?

1. **Perdi potere nella trattativa.** Se l'acquirente ha dubbi su cosa è regolare e cosa no, si spaventa. Non farà mai una buona offerta. O peggio: sparisce.
2. **Ti esponi a rischi legali.** Lo sai che per legge, quando vendi casa, devi dichiarare che la situazione urbanistica e catastale è conforme? Questa dichiarazione finisce dentro l'atto notarile. E se non è vera, commetti un reato di falso in atto pubblico.

Non solo la vendita può essere annullata, ma rischi anche conseguenze legali serie.

In più:

- 🗨️ Molti notai oggi **bloccano la vendita** se i documenti non sono a posto
- 🗨️ Le banche **non erogano mutui** se trovano irregolarità

👉 Gli acquirenti informati si spaventano facilmente...
e ti restano solo quelli pronti a tirare giù il prezzo,
approfittando della situazione

Attento a chi minimizza (vale per tutti e 3 gli obblighi)

C'è chi ti dirà:

- ⚠️ "Ma si ci pensiamo dopo..."
- ⚠️ "È inutile spendere soldi per questi controlli"
- ⚠️ "Conosco il perito della banca, tutte le case hanno qualche difetto, non succede nulla"



Falso. O peggio: irresponsabile.

Molti agenti minimizzano solo per un motivo: nella loro testa, farti credere che "va tutto bene" aumenta le probabilità che tu dia loro l'incarico.

Sanno che sei stanco della casa, che non vuoi avere scocciature, e che — siccome hai deciso di vendere — l'ultima cosa che vuoi è doverci spendere ancora dei soldi.

Per questo **fanno leva sulla tua voglia di chiudere in fretta.**

Ma prova a chiedergli:

"Se non aggiorniamo quella scheda catastale, se dichiaro il falso sull'atto... sei sicuro al 100% che non succede nulla?"

Dalla risposta capirai molto. A meno che tu non sia davanti a un farabutto... o a un incompetente totale.

Ma **nel 2025, i notai controllano tutto.** Le banche non erogano mutui se manca qualcosa. E gli acquirenti, se fiutano problemi... o spariscono o tirano sul prezzo.

L'unico modo per negoziare bene è essere inattaccabili. Una casa in regola vale di più.

Una casa con problemi... fa paura.

04

L'APE

non è una formalità:
è obbligatorio



6 controlli obbligatori prima di vendere casa

L'Attestato di Prestazione Energetica (APE) è un documento obbligatorio per legge in caso di vendita.

Prima di pubblicare un annuncio o mostrare casa, devi:

- 👍 Verificare se esiste già un APE valido (puoi farlo tramite l'anagrafe energetica regionale)
- 👍 Se manca, incaricare un tecnico abilitato per redigerlo

A cosa serve?

Serve a indicare **quanta energia consuma la tua casa** – e in che classe energetica si trova.

L'acquirente ha il diritto di saperlo e tu l'obbligo di fornirlo.

Quanto costa?

Un APE costa in media **tra i 100 e i 200 euro**.

Dipende dal professionista e dalla zona, ma è un costo modesto... rispetto ai problemi che puoi evitare.

Cosa rischi se non lo fai?

Una sanzione tra i 500 e i 3.000 euro, per un annuncio di vendita o affitto. In caso di vendita, una sanzione che varia da 3.000 a 18.000 euro.

La certezza che il notaio blocchi l'atto

Attenzione:

non basta avere un APE vecchio o fatto "al volo" anni fa. Deve essere valido, aggiornato e rispettare i criteri e le metodologie stabilite dalla normativa vigente.

Un documento mancante o fatto male può trasformarsi in un intoppo burocratico inutile... che rischia di rovinare la vendita nel momento decisivo.

05

Vendere in **condominio**?
Tutto quello che devi
sapere (prima che sia
troppo tardi)



6 controlli obbligatori prima di vendere casa

Quando un proprietario vende una casa in condominio, ha obblighi ben precisi sia verso il condominio, sia verso l'acquirente.

Obblighi verso il condominio

Pagare tutte le spese condominiali dovute fino alla data del rogito

- ☞ Deve saldare eventuali morosità pregresse.
- ☞ Se ci sono rate in scadenza prima della vendita, devono essere pagate.

Ottenere la **“liberatoria” dell'amministratore**

- ☞ È un documento ufficiale che certifica che non ci sono pendenze. Il notaio lo richiederà per poter stipulare l'atto.

Comunicare il cambio di proprietà all'amministratore

- ☞ Dopo la vendita, deve inviare all'amministratore gli estremi dell'acquirente per aggiornare l'anagrafe condominiale.

Obblighi verso l'acquirente

Informarlo sulle spese straordinarie deliberate

- ☞ Se l'assemblea ha già approvato dei lavori **prima del rogito**, anche se non iniziati, le spese restano a carico del venditore. (Art. 63, disp. att. c.c.)



Oh My House! —

Scrivi qui le tue note:

Fornire i verbali delle ultime assemblee

- ✚ Per correttezza e trasparenza, l'acquirente deve sapere se ci sono lavori, contestazioni, liti o delibere particolari.

Consegnare il **consuntivo delle spese condominiali**

- ✚ Serve all'acquirente per capire quanto spenderà ogni anno di spese ordinarie.

Segnalare l'esistenza di un **fondo di accantonamento**

- ✚ In alcuni condomini è presente un fondo "a riserva", che serve per coprire eventuali spese future. Verifica **se esiste**, eventualmente indicare **a quanto ammonta, e a cosa è destinato**.

Omettere queste informazioni può causare ritardi, richieste di risarcimento o, peggio, contenziosi legali.

Sapere tutto prima è fondamentale anche per impostare la trattativa nel modo giusto.

Omettere o "far finta di niente" — oltre a essere scorretto — è un rischio inutile e pericoloso. anche per impostare la trattativa nel modo giusto.

Consigli aggiuntivi

Raccogli la documentazione condominiale:

- ✚ **Rendiconti** e preventivi dell'ultimo esercizio
- ✚ **Verbali** delle ultime assemblee
- ✚ **Regolamento condominiale**

06

I Controlli da **Venditore Smart**



6 controlli obbligatori prima di vendere casa

Quelli che non sono obbligatori per legge...
ma che fanno tutta la differenza per vendere
prima, meglio e senza stress.



A. Analisi comparativa reale

Molti si chiedono:

“A quanto posso vendere casa?”

E si danno la risposta sbagliata:

“Quanto voglio io”, “quanto ho speso”, “quanto ha chiesto il vicino”.



Questo NON è un criterio serio.



Per vendere bene serve una valutazione comparativa basata su **dati concreti**:



Case simili in vendita: quante? da quanto tempo? a che prezzo?



Case vendute negli **ultimi 6 mesi**: a che prezzo reale? con che sconti?



Che **trend** c'è **nella tua zona**? (quanta domanda, quanta offerta, quanto margine di trattativa?)

Vendere casa oggi significa posizionarla bene nel mercato reale.

Non sopra, non sotto. Ma nel punto giusto per attirare l'acquirente ideale.



B. Valorizzazione:

le case non sono tutte uguali. Ogni casa ha punti di forza che vanno messi in evidenza, e difetti o personalizzazioni che vanno neutralizzati.



Se è abitata, va resa neutra e accogliente.



Se è vuota, va aiutata a raccontare emozioni.

Spesso bastano pochi dettagli per cambiare l'impatto visivo e mentale sull'acquirente:

- 👉 Ordine, luce, colori neutri, piccoli ritocchi
- 👉 Sistemare ciò che distrae o "abbassa" il valore percepito

Obiettivo:

🚩 incassare 100 spendendo 5.

non incassare 80 spendendo zero.

!! Valorizzare una casa per la vendita può fare la differenza del 10% sul prezzo finale.

E quel 10%, su un immobile da 200.000 €, sono 20.000 € in più in tasca.



C. Preparazione alla trattativa

Anche la casa più bella può perdere valore se chi la vende non è pronto alle domande giuste.

Un venditore smart sa rispondere con sicurezza e trasparenza a tutto:

- 👉 Perché vende?
- 👉 Da quanto è sul mercato?
- 👉 Quanto ammontano le spese condominiali?
- 👉 Ci sono lavori approvati?
- 👉 È trattabile il prezzo?
- 👉 È tutto in regola?

**Essere preparati non vuol dire "recitare un copione".
Vuol dire giocare in attacco, non in difesa.**

Chi risponde male o tentenna, perde fiducia e margine.
Chi è pronto, invece, guida la trattativa e tiene il prezzo.

In sintesi:

I controlli obbligatori servono per evitare problemi.

I controlli intelligenti servono per fare la differenza.

Vuoi vendere bene?

Preparati come chi sta per entrare in campo.

Perché **sul mercato vince chi si è preparato** prima, non chi si improvvisa dopo.

Quando tutto sarà in ordine...

Potrai affrontare la vendita con la certezza che nulla andrà storto.

😊 **Niente imprevisti,**

😊 **niente sorprese,**

😊 **niente ostacoli.**

Solo una trattativa serena, lineare e destinata ad andare a buon fine.

E se dopo aver letto tutto questo avessi cambiato idea?

Tranquillo.

Non serve essere un esperto.

Serve affidarsi a chi lo è.

Vendere casa è un processo complesso, lo sappiamo.

Ma la buona notizia è che non devi farlo da solo. Con **Oh My House!** hai al tuo fianco un intero team che ti guida passo dopo passo.

E soprattutto, hai l'UCT:

Ufficio Coordinamento Transazioni.



Oh My House! —

Scrivi qui le tue note:

Con OMH!, non devi preoccuparti di nulla.

C'è l'UCT

Oh My House! ha creato un reparto apposito dedicato alla gestione completa della documentazione. L'Ufficio Coordinamento Transazioni **si occupa di:**

- 👉 Recuperare e verificare tutti i documenti
- 👉 Coordinare tecnici, notai, banche, amministratori
- 👉 Controllare la regolarità urbanistica, catastale e ipotecaria
- 👉 Redigere i preliminari di compravendita
- 👉 Gestire ogni fase fino al rogito
- 👉 Realizzare un fascicolo digitale completo e pronto per l'acquirente

**Con l'UCT, ogni dettaglio è sotto controllo.
Tu non devi preoccuparti di nulla.**

**Sperare che vada tutto bene
non è una strategia.**

CONTROLLARE TUTTO, SÌ.

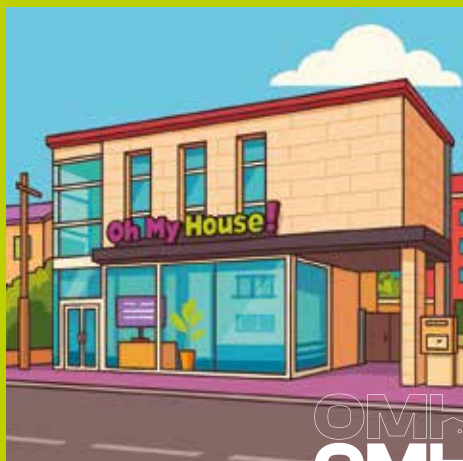
Oh My House! il metodo che
elimina i problemi prima che nascano.

✓ **Evita gli imprevisti,**
risparmia tempo e
denaro!



Con
Oh My House!

- ✓ Zero improvvisazioni.
- ✓ Zero sorprese.
- ✓ **Zero stress**



OMH!
OMH!
OMH!

OMH![®]
Oh My House! —



0331 13 90 310

Corso Sempione, 33
Gallarate - 21013 (Varese)

info@ohmyhouse.it
www.ohmyhouse.it