



VENDERE CASA DA PRIVATO

> RISCHI DA EVITARE

ACQUISTARE UNA CASA CON LA DONAZIONE

> LE INSIDIE GIURIDICHE

GUIDA DOCUMENTI PER VENDERE CASA

**> QUALI SONO I DOCUMENTI
FONDAMENTALI**



VENDERE CASA DA PRIVATO O QUASI

QUALI SONO I RISCHI DA EVITARE.

1

LE SCRITTURE PRIVATE CON CONDIZIONI SOSPENSIVE: UNA TRAPPOLA PERICOLOSA CHE PUÒ BLOCCARTI PER MESI

Vendere una casa non è solo una questione di trovare un acquirente e firmare un contratto. Molti proprietari e agenti immobiliari cadono nella trappola delle scritture private con condizioni sospensive, senza rendersi conto delle conseguenze.

Ma cosa significa esattamente? E perché è rischioso per te, venditore?

🔍 COSA SONO LE SCRITTURE PRIVATE CON CONDIZIONE SOSPENSIVA?

Quando un acquirente ti fa una proposta d'acquisto, è possibile che inserisca delle **clausole sospensive** che condizionano la conclusione dell'affare.

Esempi comuni:

- **Condizione sospensiva del mutuo** → "L'acquisto sarà valido solo se la banca mi concederà il mutuo".



📌 COSA SIGNIFICA?

L'acquirente non ha ancora ottenuto il mutuo e vuole inserire una clausola che lo tuteli: se la banca non approva il finanziamento, **il contratto si annulla e il venditore deve restituire la caparra.**

● IL RISCHIO PER TE, PROPRIETARIO:

- ✓ La tua casa è "**bloccata**" per mesi, senza possibilità di accettare altre offerte migliori.
- ✓ Se il mutuo non viene concesso, perdi tutto il tempo che hai aspettato.
- ✓ Se l'acquirente non è realmente affidabile, rischi di dover ricominciare tutto da capo.

📌 CASO REALE: MARCO E IL SUO APPARTAMENTO FERMO PER 6 MESI

Marco voleva vendere il suo trilocale a Roma. Dopo settimane di visite, ha ricevuto un'offerta interessante da una coppia. **Il problema?** Il mutuo non era ancora stato approvato.

L'agente immobiliare gli ha detto:

"Non ti preoccupare, probabilmente la banca concederà il finanziamento."

Risultato?

- ✗ Dopo 6 mesi di attesa, la banca ha rifiutato il mutuo e la proposta è saltata.
- ✗ Nel frattempo, Marco aveva rifiutato altre due offerte da acquirenti pronti a comprare.



✗ Ha dovuto rimettere l'immobile in vendita, **perdendo tempo e svalutando la sua casa.**

🔑 **COME EVITARE QUESTO ERRORE?**

- ✓ Accetta solo acquirenti con mutuo già pre-deliberato dalla banca.
- ✓ Fatti rilasciare un documento ufficiale che confermi la loro capacità di ottenere il finanziamento.
- ✓ Evita condizioni sospensive che possono bloccarti per mesi.



- **Condizione sospensiva di vendita di un altro immobile**
"L'acquisto avverrà solo se riesco prima a vendere la mia casa".

📌 **COSA SIGNIFICA?**

L'acquirente vuole comprare la tua casa, ma per farlo deve prima vendere la propria. Se non riesce a venderla, l'acquisto salta.

● **IL RISCHIO PER TE, PROPRIETARIO:**

- ✓ Nessuna certezza sui tempi della vendita.
- ✓ Se il mercato è rallentato, potresti rimanere bloccato per mesi o anni.
- ✓ Se l'acquirente non vende la sua casa, perdi tutte le altre opportunità.

📌 **CASO REALE: ANNA E L'OFFERTA CHE NON SI È MAI CONCRETIZZATA**

Anna voleva vendere il suo attico a Trastevere. Dopo alcuni mesi ha ricevuto una proposta da una coppia interessata, che però aveva un altro appartamento da vendere.



06.25398385



L'agente immobiliare le ha detto:

"Sono molto motivati, appena vendono il loro immobile, comprano il tuo."

Risultato?

- ✗ L'acquirente non è riuscito a vendere la sua casa nei tempi previsti.
- ✗ Dopo 8 mesi di attesa, la vendita è saltata.
- ✗ Nel frattempo, Anna ha rifiutato altre due offerte sicure da clienti pronti.

🔑 COME EVITARE QUESTO ERRORE?

- ✓ Accetta solo acquirenti con casa già venduta o con mutuo pronto.
- ✓ Non bloccare la tua vendita in base ai problemi di un altro venditore.
- ✓ Evita condizioni sospensive legate alla vendita di un altro immobile o inserisci una penale in caso di mancato acquisto.



Metodo
Valore InCasa

IL FUTURO INIZIA ORA



- **Condizione sospensiva per sanatorie edilizie** "Procederò con l'acquisto solo se otterrai la conformità urbanistica".

📌 COSA SIGNIFICA?

Se la tua casa ha piccole difformità edilizie (ad esempio una veranda chiusa senza permessi o una parete spostata senza aggiornare la planimetria), l'acquirente potrebbe **vincolare l'acquisto** al rilascio della sanatoria.

● IL RISCHIO PER TE, PROPRIETARIO:

- ✓ L'iter delle sanatorie è complesso e può richiedere mesi o anni.
- ✓ Se la sanatoria viene respinta, perdi la vendita e devi rimborsare la caparra.
- ✓ Se l'acquirente trova un'altra opportunità nel frattempo, può tirarsi indietro e tu hai solo perso tempo.

📌 CASO REALE: GIORGIO E LA SANATORIA CHE GLI È COSTATA 40.000€

Giorgio ha ricevuto un'offerta per il suo appartamento. L'acquirente ha accettato, ma ha inserito una condizione sospensiva:

"L'acquisto sarà confermato solo se il Comune approva la sanatoria per la veranda abusiva."

L'agenzia gli ha detto:

"È una formalità, tanto il Comune approva sempre queste pratiche."
Risultato?

- ✗ Il Comune ha respinto la sanatoria dopo 8 mesi di attesa.
- ✗ L'acquirente ha **annullato l'acquisto e ha preteso indietro la caparra.**
- ✗ Giorgio ha dovuto abbassare il prezzo per vendere a un nuovo acquirente, **perdendo 40.000€** rispetto alla richiesta iniziale.



CONCLUSIONI: NON BLOCCARE LA TUA VENDITA CON CONDIZIONI RISCHIOSE!


Ogni giorno sento proprietari che hanno perso mesi, soldi e opportunità perché non erano informati su questi rischi.

Cosa puoi fare per evitarlo?

- ✓ Prima di accettare una proposta d'acquisto, verifica che sia realmente sicura.
- ✓ Evita condizioni sospensive che possono bloccarti per mesi.
- ✓ Chiedi il mio aiuto per analizzare la proposta e capire se ci sono rischi.

PER TE: CONSULENZA GRATUITA DI 30 MINUTI!

Se hai ricevuto una proposta d'acquisto e vuoi sapere se è **davvero sicura**, contattami subito. Analizzeremo insieme tutti i dettagli e ti fornirò una strategia per evitare sorprese.

 350 58 73 362 |  fdambrosio@incasaimmobiliare.it

Non lasciare la tua vendita al caso. Scopri come vendere in modo sicuro e senza sorprese!



Metodo
Valore InCasa

I DOCUMENTI ESSENZIALI DA VERIFICARE PRIMA DI VENDERE CASA: EVITA PROBLEMI E PERDITE DI DENARO

Vendere un immobile senza avere tutta la documentazione in regola è uno degli errori più comuni e costosi che un proprietario può commettere. Sai che se un documento è errato o mancante, l'acquirente può:

- ✗ Bloccare la vendita all'ultimo minuto
- ✗ Richiedere un forte sconto sul prezzo
- ✗ Far saltare il rogito, obbligandoti a restituire il doppio della caparra

Un **agente immobiliare professionista** verifica ogni singolo documento prima di mettere un immobile sul mercato, per garantire una vendita sicura e senza rischi.

COME EVITARE QUESTO RISCHIO?

- ✓ Verifica tutti i documenti **prima di mettere la casa in vendita** (visura, atto di provenienza, conformità urbanistica).
- ✓ Evita di firmare proposte d'acquisto senza prima un controllo tecnico-legale.
- ✓ Affidati a un esperto che sappia anticipare questi problemi prima che sia troppo tardi.

HOME INSPECTION
CHECKLIST



Metodo
Valore InCasa

Hai ancora dubbi? Non rischiare di perdere tempo e soldi.

- ✓ **Vuoi vendere senza problemi legali?**
- ✓ **Vuoi ottenere il massimo prezzo possibile?**
- ✓ **Vuoi proteggerti da condizioni sospensive e svalutazioni?**

 **Scrivimi ora** per una consulenza gratuita! ☎ 350 58 73 362

Non lasciare che un errore ti costi migliaia di euro. Scopri come vendere la tua casa nel modo giusto!



Nel frattempo ho preparato te una **CHECK LIST**
COMPLETEA dei Documenti che devi **assolutamente**
controllare PRIMA DI VENDERE

1. Atto di provenienza

- **Cos'è?** È il documento che certifica come hai acquisito l'immobile (rogito notarile, donazione, successione, divisione ereditaria, ecc.).
- **Perché è importante?** Verifica che non ci siano vincoli che possano rallentare la vendita, come donazioni con possibili opposizioni ereditarie.

2. Visura catastale aggiornata

- **Cos'è?** Un documento che riporta i dati dell'immobile registrati al Catasto.
- **Perché è importante?** Devi verificare che tutti i dati siano corretti (intestazione, superficie, categoria catastale, rendita catastale).

Scarica GRATIS
la Guida ai Documenti



3. **Planimetria catastale conforme**

- **Cos'è?** La mappa che rappresenta graficamente la distribuzione degli spazi interni dell'immobile.
- **Perché è importante?** Deve corrispondere esattamente alla realtà: se ci sono modifiche strutturali non registrate, la vendita potrebbe bloccarsi.

4. **Certificato di agibilità**

- **Cos'è?** Il documento che attesta che l'immobile è conforme agli standard di sicurezza, igiene e abitabilità.
- **Perché è importante?** Senza agibilità, l'acquirente può chiedere un forte sconto o rinunciare all'acquisto.

5. **Conformità urbanistica ed edilizia**

- **Cos'è?** La verifica che l'immobile sia stato costruito e modificato nel rispetto delle norme urbanistiche.
- **Perché è importante?** Se ci sono abusi edilizi, vanno sanati prima della vendita. Se non risolti, possono bloccare il rogito.

6. **Certificazione Energetica (APE - Attestato di Prestazione Energetica)**

- **Cos'è?** Il documento che classifica l'efficienza energetica dell'immobile.
- **Perché è importante?** È obbligatorio per legge e deve essere consegnato prima della vendita.

7. **Certificazioni impianti (elettrico, idrico, gas)**

- **Cos'è?** Gli attestati che confermano che gli impianti della casa sono a norma.
- **Perché è importante?** Se l'impianto non è certificato, l'acquirente potrebbe chiedere uno sconto per adeguarlo alle normative.

Scarica GRATIS
la Guida ai Documenti





FRANCESCO D'AMBROSIO

BEST
GUIDE
2025

11

D

OCUMENTI

NECESSARI

PER VENDERE CASA

LA **GUIDA**
DEFINITIVA



8. **Regolamento di condominio e ultime spese pagate (se l'immobile è in un condominio)**

- **Cos'è?** Il regolamento dell'edificio e la certificazione che tutte le spese condominiali siano state pagate.
- **Perché è importante?** L'acquirente deve sapere se ci sono vincoli o spese straordinarie in programma.

9. **Certificato di destinazione urbanistica (se il terreno è superiore a 5.000 mq)**

- **Cos'è?** Un documento che indica la destinazione d'uso del terreno su cui sorge l'immobile.
- **Perché è importante?** È obbligatorio per legge per la vendita di immobili con terreni di grandi dimensioni.

10. **Eventuali ipoteche o vincoli giuridici**

- **Cos'è?** La verifica che sull'immobile non ci siano ipoteche, pignoramenti o vincoli di prelazione.
- **Perché è importante?** Se l'immobile ha vincoli giuridici, la vendita può essere ritardata o annullata.

**Scarica GRATIS
la Guida ai Documenti**



ULTIMI IMMOBILI VENDUTI GRAZIE AL [METODO VALORE INCASA]



VENDUTO IN 15 GIORNI

INCASA

✓ STUDIATO ✓ VALORIZZATO ✓ VENDUTO



Prezzo di Richiesta: € 169.000
Prezzo di Vendita: € 165.0000
Percentuale di Trattativa: 2,5%

ROMA - Via Joan Mirò



VENDUTO IN 73 GIORNI

INCASA

✓ STUDIATO ✓ VALORIZZATO ✓ VENDUTO



Prezzo di Richiesta: € 320.000
Prezzo di Vendita: € 305.000
Percentuale di Trattativa: 4,5%

Roma - Via Bitritto



**Metodo
Valore InCasa**

IL FUTURO INIZIA ORA

I Nostri 5 PILASTRI

1



Pricing

2



Check List

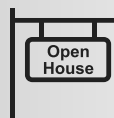
3



Home Staging

4

Open House



5

Offerte Multiple



***Garanzia* METODO VALORE INCASA**

**Se non vendiamo casa tua entro 100 giorni,
non dovrai pagarci nessuna provvigione.**



350 58 73 362

Euroanffa **hub**

NUOVA PROMO MUTUO

2°trim-rivista FD - Rivista


UNDER 36 OVER 36

2,79 % TAN | **2,95 % TAN**

ACQUISTO IMMOBILE IN CLASSE "C" E SUCCESSIVE DURATE 16-30



DEVI CAMBIARE **INFISSI A ROMA?**

 320 69 71 274

sconto 25%




50% di Detrazione



I NOSTRI SERVIZI



FISSA UN APPUNTAMENTO PER UNA
CONSULENZA GRATUITA

Vieni a Ciampino in Via Mura dei Francesi 191/b o chiamaci al 0631053451
o scrivici su whatsapp al n° 3200899555 



ACQUISTARE UNA CASA PROVENIENTE DA DONAZIONE:

COSA SAPERE PER EVITARE RISCHI LEGALI E FINANZIARI

L'acquisto di una casa donata è un'opportunità interessante, spesso legata a prezzi più vantaggiosi rispetto ad altri immobili sul mercato. Tuttavia, se non viene fatta la giusta verifica documentale, **può trasformarsi in un incubo legale.**

Gli immobili ricevuti in donazione possono nascondere insidie giuridiche, perché un erede potrebbe in futuro contestare la vendita e, nei casi peggiori, riuscire addirittura a riprendersi l'immobile.

Come si può **acquistare in sicurezza una casa donata**? Quali sono le tutele per evitare problemi futuri? Scopriamo tutto ciò che c'è da sapere.

COS'È UN IMMOBILE DONATO E PERCHÉ POTREBBE ESSERE UN PROBLEMA?

Un immobile proviene da donazione quando è stato trasferito gratuitamente da una persona (donante) a un'altra (donatario) senza scambio di denaro.

Esempio: Un padre regala la sua casa al figlio con un atto di donazione.

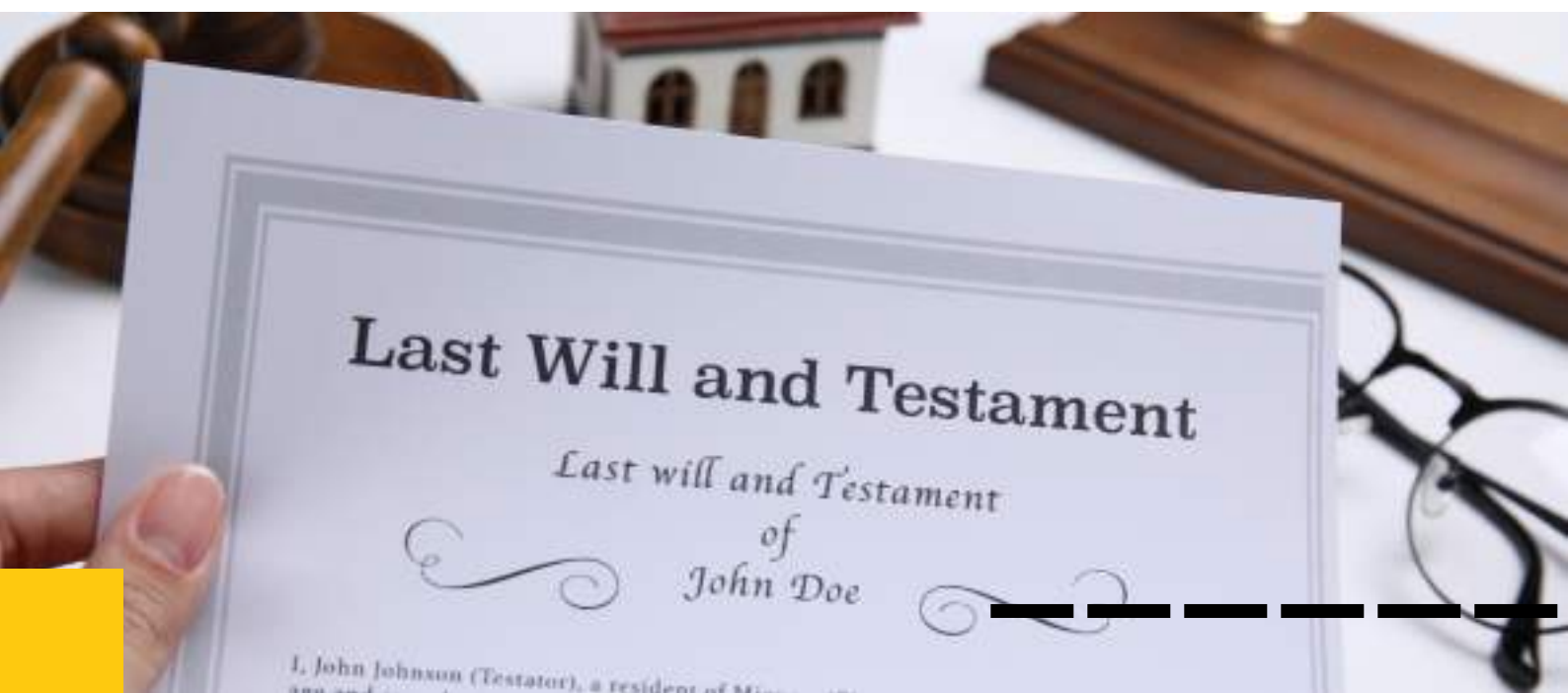
IL PROBLEMA GIURIDICO

Secondo la legge italiana, gli eredi legittimari (figli, coniuge e, in alcuni casi, i genitori) hanno diritti intoccabili sull'eredità, chiamati quota di legittima. Se un immobile viene donato a uno solo degli eredi, in futuro gli altri potrebbero **contestare la vendita** e avanzare pretese sulla casa.

✗ Il rischio per chi acquista:

- 1 Un erede potrebbe impugnare la donazione anche anni dopo l'acquisto.
- 2 Un giudice potrebbe stabilire che la casa deve tornare all'erede legittimo.
- 3 L'acquirente, in alcuni casi, potrebbe perdere l'immobile senza essere risarcito.

Questa situazione è chiamata azione di riduzione e restituzione e può essere esercitata fino **a 10 anni dalla morte del donante o entro 20 anni dalla donazione se il donante è ancora vivo.**



QUANDO UN IMMOBILE DONATO PUÒ ESSERE VENDUTO SENZA RISCHI?

Ci sono **tre casi principali** in cui l'acquisto di un immobile donato è sicuro e privo di rischi.

1 Quando sono trascorsi **20 anni dalla donazione** e il donante è ancora vivo.

✦ Se il donante è ancora in vita e sono passati 20 anni dall'atto di donazione, l'immobile è libero da qualsiasi rivendicazione.

Esempio: Mario ha ricevuto una casa in donazione nel 2002 e vuole venderla nel 2024. Poiché sono passati oltre 20 anni dalla donazione e il donante è ancora vivo, nessun erede potrà più contestare la donazione.

2 Quando sono passati **10 anni dalla morte del donante** e nessun erede ha fatto causa

✦ Se il donante è deceduto da almeno 10 anni e nessun erede ha avviato un'azione legale, il bene è libero da vincoli.

Esempio: Anna ha ricevuto un appartamento in donazione da suo padre, deceduto nel 2013. Oggi (2024), la casa può essere venduta senza problemi, perché nessun erede ha avanzato pretese nei 10 anni successivi alla morte.

3 Quando tutti gli **eredi legittimari firmano una rinuncia formale** alla loro quota di legittima

✦ Se tutti gli eredi legittimi (fratelli, sorelle, coniuge del donante) firmano un atto in cui rinunciano a qualsiasi diritto sull'immobile, la vendita è sicura.

Esempio: Luca riceve in donazione una casa dai suoi genitori. Prima di venderla, i suoi fratelli firmano un atto notarile in cui dichiarano di non avere alcuna pretesa sull'immobile.



Vorresti sapere Quanto Vale la Tua Casa?

Ora puoi scoprirlo in **80 SECONDI** con l'INTELLIGENZA ARTIFICIALE
programmata dai nostri esperti.

Scansiona il QR CODE >>



Complia con pochi Click

E ricevi IMMEDIATAMENTE la Valutazione precisa della Tua Casa



INCASA
SERVIZI IMMOBILIARI



Francesco D'Ambrosio

- ROMA Via Bettolo 6 - 00195 Rm
- CIAMPINO Via Lucrezia Romana 65/n - 00043 Rm



www.incasaimmobiliare.it



06.25398385