



ENZO PODESTÀ AGENZIA IMMOBILIARE

GUIDA ALLA VENDITA IMMOBILIARE

Vendere informati

Brochure professionale per vendere casa con maggiore consapevolezza, ordine documentale e forza negoziale.

Tutto quello che devi sapere prima di mettere un immobile sul mercato, con una lettura chiara, autorevole e precisa.

Via Dante 64 · Levanto (La Spezia)
Telefono 3927957581 · info@enzopodesta.com

Un venditore informato è un venditore fortunato.

Prima di cominciare

Vendere un immobile non è come vendere un'automobile usata su un portale online.

È un'operazione che coinvolge norme urbanistiche, responsabilità civili, obblighi fiscali e una trattativa con qualcuno che spende — nella maggior parte dei casi — i soldi più importanti della sua vita. Ogni passo ha un peso. Ogni omissione ha un costo.

Questa guida è scritta per te, direttamente. Non per un tecnico, non per un avvocato: per chi vuole vendere casa e non sa ancora cosa lo aspetta. Il formato domanda-risposta con controargomentazione — la logica steelman, che consiste nel presentare la migliore versione possibile dell'obiezione contraria prima di smontarla — serve a rispondere alle resistenze che ogni agente immobiliare serio sente almeno una volta a settimana.

Alcune cose che leggerai ti sembreranno eccessive o inutili. Probabilmente hai sentito dal vicino che «si è sempre fatto così». In fondo al capitolo pertinente trovi la risposta a quell'obiezione, argomentata nel modo più onesto possibile.

Prima di parlare di prezzi, fotografie e portali: il tuo immobile è legalmente vendibile?

Non è una questione estetica. È la differenza tra una vendita che arriva al rogito e una che si blocca a metà trattativa, con danni economici e legali per entrambe le parti. Il punto di partenza sono due verifiche distinte ma complementari: la conformità urbanistica e la conformità catastale. Molti venditori le confondono. Non sono la stessa cosa — e confonderle costa.

Ogni lavoro che ha cambiato la tua casa deve avere un'autorizzazione. Se non ce l'ha, hai un problema.

La conformità urbanistica riguarda la corrispondenza tra lo stato fisico attuale dell'immobile e i titoli edilizi — permessi di costruire, SCIA, DIA, CILA — rilasciati dal Comune nel corso della sua storia costruttiva. La legge urbanistica fondamentale italiana risale al 1942. Per gli immobili costruiti prima del 1967, le licenze erano obbligatorie solo nei centri abitati: questo ha conseguenze concrete per gli immobili storici della Liguria.

La planimetria in Catasto deve corrispondere a come è la casa adesso. Non com'era vent'anni fa.

La conformità catastale riguarda la corrispondenza tra lo stato fisico dell'immobile e quanto risulta nei registri del Catasto Fabbricati: planimetria, numero di vani, categoria catastale, destinazione d'uso, rendita. Non è la stessa cosa della conformità urbanistica — confonderle è un errore comune e costoso. Dal 2010 (L. 122/2010, art. 19), il notaio è obbligato a inserire nell'atto la tua dichiarazione sulla conformità catastale. Se la planimetria non corrisponde allo stato reale, il rogito non si fa.

Avere i documenti pronti prima di mettere casa sul mercato non è burocrazia: è strategia di vendita.

Un venditore che arriva al tavolo della proposta senza documentazione trasmette incertezza all'acquirente e al suo consulente, rallenta la trattativa e offre il fianco a rinegoziazioni al ribasso. Ecco cosa ti serve, suddiviso per categoria.

5.1 Documenti personali e capacità a vendere

— Documento d'identità e codice fiscale di tutti i proprietari. Sembra ovvio, ma dati anagrafici disallineati — residenza, stato civile — rallentano l'atto.

— Stato civile e regime patrimoniale: se sei in comunione legale dei beni, la vendita richiede il consenso del coniuge. Firmata senza, è annullabile. Non è un cavillo: è una delle cause più frequenti di atti contestati.

— Proprietario minorenni o interdetto: servono l'autorizzazione del giudice tutelare e l'intervento del legale

rappresentante. Sono tempi tecnici che vanno messi in conto prima, non scoperti a trattativa avviata.

— Permesso di soggiorno, per i venditori extracomunitari.

— Immobile vincolato come bene culturale: la vendita va denunciata al Ministero, che ha diritto di prelazione (D.Lgs. 42/2004). Un vincolo ignorato può rendere nullo l'atto anche dopo il rogito — e nei borghi storici del Levante non è un'ipotesi astratta.

5.2 Documenti di proprietà

— Atto di provenienza (rogito di acquisto): dimostra che sei il legittimo proprietario. Se lo hai perso, lo recuperi all'Archivio Notarile o alla Conservatoria dei Registri Immobiliari.

— Visura catastale aggiornata: dati identificativi dell'immobile, fondamentale per il calcolo delle imposte.

— Planimetria catastale: rappresentazione grafica dello stato dell'immobile. Deve corrispondere allo stato reale.

— Visura ipotecaria: certifica l'assenza — o la presenza — di ipoteche, pignoramenti, decreti ingiuntivi. Rilasciata dall'Agenzia delle Entrate.

5.3 Documenti urbanistico-edilizi

— Relazione tecnica di conformità urbanistica e catastale (detta anche relazione tecnica integrata): è la verifica con cui un tecnico abilitato — geometra, architetto o ingegnere — incrocia lo stato reale dell'immobile con tutte le pratiche edilizie depositate in Comune e con i dati del Catasto, e certifica che corrispondono, oppure segnala le irregolarità. Non è obbligatoria per legge nazionale, ma in Liguria, da maggio 2025, i notai la richiedono per stipulare: nella nostra provincia, di fatto, senza non si roghita. Si incarica il tecnico all'inizio — al momento del mandato — e il costo è di norma a carico del venditore. Ha un prezzo, ma è la differenza tra scoprire una difformità con calma, prima di pubblicare l'annuncio, e scoprirla in trattativa con l'acquirente già seduto al tavolo. Va fatta presto anche per un motivo pratico: l'accesso agli atti in Comune può richiedere settimane.

— Titoli abilitativi edilizi: permesso di costruire originario, SCIA, DIA, CILA per lavori successivi, titoli in sanatoria. Per edifici la cui costruzione è iniziata dopo il 17 marzo 1985, la menzione degli estremi del titolo nell'atto è obbligatoria a pena di nullità.

— Certificato di Agibilità / SCA: attesta che l'immobile rispetta i requisiti di sicurezza, salubrità e funzionalità degli impianti. Non sempre obbligatorio, ma la sua assenza pesa sulla trattativa.

— CDU — Certificato di Destinazione Urbanistica: richiesto quando la vendita include terreni. Per superfici inferiori a 5.000 mq può essere sostituito da una dichiarazione del venditore; sopra quella soglia va allegato all'atto.

5.4 Certificazioni tecniche

— APE — Attestato di Prestazione Energetica: obbligatorio per legge. Deve essere allegato all'atto e la classe energetica va indicata fin dall'annuncio. La sua assenza non rende nulla la vendita — quella nullità è stata abrogata nel 2013 — ma espone venditore e acquirente a una sanzione amministrativa da 3.000 a 18.000 euro, in solido.

— Conformità degli impianti: dichiarazione di conformità per impianti elettrico, termico e idraulico. La sua assenza riduce il valore percepito e può complicare il mutuo.

5.5 Documenti condominiali

— Regolamento condominiale e tabelle millesimali.

— Dichiarazione dell'amministratore: attesta la regolarità dei tuoi pagamenti e l'assenza di spese straordinarie

deliberate a carico dell'unità.

— Verbali delle ultime assemblee: utili per verificare spese straordinarie imminenti che, per legge, passano all'acquirente se deliberate prima del rogito.

Il mercato è impermeabile alle tue emozioni. L'unico prezzo che produce una vendita è quello che un acquirente informato è disposto a pagare, adesso, in questo mercato.

Il prezzo è il parametro più importante e, insieme, il più emotivo. In quella casa hai vissuto, hai investito, hai ricordi. Ma l'acquirente non compra i tuoi ricordi: compra le mura. E le mura hanno un prezzo di mercato che esiste indipendentemente da quello che hai speso o da quello che ti serve incassare.

Nel 2026, oltre il 90% degli acquirenti inizia la ricerca online. Le fotografie dell'annuncio non sono un accessorio: sono il primo — e spesso unico — filtro.

Un immobile mal fotografato non viene visitato, indipendentemente dalla qualità reale. La prima impressione avviene in meno di tre secondi, mentre l'acquirente scorre gli annunci su uno schermo. In quel momento non stai competendo con i tuoi vicini: stai competendo con tutto il mercato visibile in quella fascia di prezzo, in quella zona.

La proposta d'acquisto accettata per iscritto è vincolante. Non c'è marcia indietro senza conseguenze.

La proposta d'acquisto è il documento con cui l'acquirente formalizza la propria offerta. Una volta accettata per iscritto da te, diventa vincolante per entrambe le parti. È il momento più delicato di tutta la negoziazione — e quello in cui più spesso si fanno errori costosi.

Il punto su cui concentrarti è la caparra. Quasi sempre è una caparra confirmatoria (art. 1385 c.c.) e funziona così: se è l'acquirente a tirarsi indietro, tu la trattiene; se sei tu a non vendere, la restituisci raddoppiata. È una garanzia reciproca, non un acconto. Verifica anche il termine di irrevocabilità della proposta — cioè per quanti giorni resti vincolato — e ogni condizione sospensiva, prima fra tutte quella legata al mutuo dell'acquirente: finché non si avvera, la vendita non è certa. Una proposta firmata di fretta, senza leggere queste tre voci, è il modo più comune per ritrovarsi legati a condizioni che non avevi capito.

Hai firmato il rogito. Non vuol dire che sei fuori da ogni responsabilità.

Molti venditori credono che, firmato l'atto, ogni responsabilità verso l'acquirente sia estinta. Non è così. Il Codice Civile italiano prevede una garanzia legale per i vizi della cosa venduta che sopravvive alla firma del rogito — e che nessuna clausola contrattuale può eliminare completamente se hai taciuto qualcosa che sapevi.

La provvigione non è un costo: è il prezzo di un servizio che riduce il rischio, accelera la vendita e massimizza il risultato netto.

I termini tecnici che incontrerai più spesso nel processo di vendita — spiegati senza gergo professionale.

C'è una buona notizia e una cattiva notizia. La buona: vendere casa non comporta quasi mai un'imposta sul guadagno. La cattiva: quasi mai non è mai.

Il concetto chiave è quello di plusvalenza immobiliare: la differenza positiva tra il prezzo di vendita e il costo di acquisto rivalutato. La geometria di quando è tassabile e quando non lo è è precisa, e regolata dall'art. 67 del TUIR. È bene conoscerla prima di firmare qualsiasi proposta — non dopo, quando i conti sono già stati fatti e il prezzo è già stato comunicato all'acquirente.

In pratica: la plusvalenza è tassabile solo se rivendi entro cinque anni dall'acquisto. Oltre i cinque anni, non si pone. E

anche entro i cinque anni non scatta in due casi frequenti qui: se l'immobile è stato la tua abitazione principale per la maggior parte del periodo di possesso, e se ti è arrivato per successione. Attenzione invece alla novità del 2024: per gli immobili su cui sono stati fatti lavori con Superbonus, la finestra di tassabilità si allunga fino a dieci anni dalla fine dei lavori. Se rientri in uno di questi casi, è un calcolo da fare prima di fissare il prezzo, non davanti al notaio.

Una quota significativa degli immobili in vendita nel Levante ligure proviene da successioni o donazioni. Ogni situazione ha le sue specificità — e le sue trappole.

Appartamenti ereditati da genitori e nonni, case di campagna ricevute in dono, quote di proprietà frammentate tra fratelli dopo una successione. Queste situazioni, gestite correttamente, non costituiscono ostacoli insormontabili. Gestite con approssimazione, diventano problemi seri. Le norme in questo ambito hanno subito modifiche rilevanti tra il 2024 e il 2025: quello che hai sentito tre anni fa potrebbe essere già superato.

13.1 Immobili ricevuti per successione (eredità)

13.2 Immobili ricevuti per donazione

Vendere qui non è come vendere altrove. Il territorio ha regole proprie — fisiche, normative e di mercato.

Vendere un immobile a Levanto, Bonassola, Framura, Vernazza o negli altri borghi del Levante ligure non è come vendere un appartamento a Milano. Il territorio ha caratteristiche specifiche che incidono direttamente sul valore dell'immobile, sulla platea degli acquirenti raggiungibili e sulla complessità delle pratiche. Un agente che non conosce profondamente questo contesto è, semplicemente, uno svantaggio per te.

14.1 Accessibilità: quando non c'è la strada

14.2 Servitù prediali e servitù apparenti

Le servitù prediali sono una delle realtà più frequenti — e più sottogestite — nel patrimonio immobiliare del Levante ligure. Un territorio fatto di terrazzamenti, sentieri condivisi da secoli, acquedotti rurali, pesi posti su fondi altrui per l'utilità dei confinanti. Il diritto di servitù, disciplinato dall'art. 1027 del Codice Civile, qui è applicato con una concretezza che altrove è quasi scomparsa.

14.3 Vincoli paesaggistici e Parco Nazionale

«Ho appena fatto il bagno nuovo, ho rifatto la cucina, ho cambiato le finestre. Questo si vede nel prezzo.» In parte sì. Ma il meccanismo non è quello che ti aspetti.

Capirlo evita delusioni, litigi in trattativa e, soprattutto, decisioni sbagliate sul prezzo di partenza. Il mercato non rimborsa i tuoi costi: premia il valore percepito. Sono due cose diverse.

La differenza tra un'agenzia seria e una improvvisata non si vede nell'annuncio sul portale. Si vede quando sorgono i problemi. E i problemi sorgono sempre.

Il mercato immobiliare è uno dei settori con il maggior numero di operatori non qualificati. L'abilitazione professionale esiste — patentino ottenuto tramite esame e iscrizione alla Camera di Commercio — ma non garantisce da sola né l'aggiornamento continuo, né la conoscenza del mercato locale, né la capacità di gestire situazioni complesse. La domanda non è se i problemi arriveranno: è se quando arriveranno avrai qualcuno in grado di gestirli.

16.1 Segnali di un'agenzia che lavora con serietà

— Ti fa le domande scomode subito: provenienza dell'immobile, storia edilizia, presenza di servitù, situazione catastale, eventuali abusi. Non per creare ostacoli, ma perché vuole sapere cosa sta vendendo prima di fare promesse.

- Ti fornisce una valutazione motivata, basata su transazioni reali nella zona — non su «mi sembra che valga» o su confronti con annunci online. Ti spiega i fattori positivi e negativi che incidono sul prezzo, compresi quelli che non vuoi sentire.
- Ti segnala proattivamente i rischi fiscali: plusvalenza, Superbonus, provenienza donativa. Non aspetta che tu lo scopra dal notaio il giorno del rogito.
- Conosce il territorio in modo specifico: sa cosa significa vendere un immobile senza strada in questo mercato, conosce i vincoli del Parco Nazionale e del Piano Paesaggistico, sa come funzionano le servitù di passaggio nel contesto locale, ha rapporti consolidati con i tecnici e i notai della zona.
- Qualifica gli acquirenti prima di portarti le visite: verifica la disponibilità economica, capisce le reali esigenze e seleziona chi vale la pena far entrare in casa tua.
- Gestisce la proposta d'acquisto con attenzione: verifica le clausole, segnala le criticità, coordina con il notaio scelto dalle parti.
- È iscritto al Ruolo Agenti Immobiliari e alla Camera di Commercio, ha polizza di responsabilità civile professionale attiva. Non ha problema a mostrarti i documenti se li chiedi.

16.2 Segnali che dovrebbero farti riflettere

- Ti dice subito quanto vale la casa — senza aver visto i documenti, senza aver fatto alcuna verifica urbanistica, sulla base di un giro veloce degli ambienti. Una valutazione fatta in venti minuti non è una valutazione: è una promessa per conquistare l'incarico.
- Ti propone il prezzo più alto che hai sentito — spesso superiore a quello degli altri operatori. Non perché abbia dati migliori, ma perché vuole l'esclusiva. Questa pratica — nota come «fishing» dell'incarico — è una delle ragioni più comuni per cui gli immobili restano fermi mesi e poi vengono venduti a meno di quanto avrebbe ottenuto un posizionamento corretto fin dall'inizio.
- Non ti parla di conformità, non ti chiede i titoli edilizi, non ti segnala la necessità dell'APE aggiornato. Prende l'incarico, mette l'annuncio e aspetta. Se i problemi emergono in trattativa, li gestisce improvvisando.
- Non risponde alle tue domande con dati concreti. Usa espressioni come «normalmente si fa così», «non si preoccupi», «ci pensiamo quando arriva il momento». Queste frasi, nel mercato immobiliare, hanno un costo misurabile.
- Non conosce il territorio in modo specifico: non sa che i costi di trasporto materiali per immobili senza strada sono diversi, non ha mai sentito parlare dei vincoli del Parco, non sa dove comincia e dove finisce la zona UNESCO. Propone lo stesso schema di vendita per tutti gli immobili, ovunque.
- Non ha acquirenti nel proprio portafoglio. Ha solo il portale come strumento di marketing. Non gestisce direttamente i contatti: aspetta che il telefono suoni da solo.



ENZO PODESTÀ AGENZIA IMMOBILIARE

Competenza, metodo e chiarezza per accompagnare il proprietario in una vendita più sicura e meglio posizionata sul mercato.

Questa guida copre i passaggi. Ma ogni immobile ha una variabile che la guida non prevede: una servitù mai trascritta, una difformità di vent'anni fa, un erede che non si trova, un vincolo che nessuno aveva letto. È lì che serve un'agenzia — non per assicurarti, ma per far emergere quella variabile prima che diventi una rinegoziazione al ribasso o un atto che salta. Se vuoi capire a che punto è il tuo immobile, parliamone prima di pubblicare l'annuncio.

Enzo Podestà Agenzia Immobiliare · Via Dante 64, Levanto (La Spezia) · Tel. 3927957581 · info@enzopodesta.com

"Una casa si vende una volta sola. Tanto vale farlo bene."