



**ROGITO SUBITO**

check-up immobiliare  
sanatorie edilizie

---

# **Il segreto per diventare l'agenzia immobiliare n°1 della tua zona facendo morire di invidia tutti i tuoi concorrenti**

e

i 5 documenti fondamentali da verificare  
per non perdere nessuna vendita

---

Qual'è il trucco?

Non c'è trucco , non c'è inganno

**La professionalità è alla base di tutto .**

La verità è che l'agente immobiliare di successo è un professionista in grado di offrire una varietà di **servizi di alta qualità su tutti gli aspetti che riguardano la vendita di un immobile**, collaborando, quando necessario, solo **con professionisti specializzati nel settore.**

Mi dirai bella questa affermazione, ma in concreto?

Devi puntare **all'eccellenza del rapporto di fiducia tra te ed il cliente**, migliorando la tua specializzazione attraverso un aggiornamento continuo (corsi, letture, workshop,...) per ottenere un'ottima capacità di:

- comunicazione,
- risoluzione dei problemi
- metodologia e tecnica operativa

Io in questo breve report posso aiutarti per quanto riguarda l'ultimo punto mettendo a fuoco quali sono i **5 documenti base che devi di controllare assolutamente quando prendi un incarico** e che devono essere tutti positivamente verificati prima di mettere in vendita un immobile.

Questo ti permetterà di :

- **guadagnare la fiducia dei tuoi clienti** che si sentiranno tutelati dalla tua professionalità e ti aiuterà, poi, nella trattativa sul prezzo (perché quella c'è sempre) e nella rapida conclusione della vendita
- **non perdere vendite** che sembravano andate in porto a causa di documentazione incompleta o errata
- arrivare a **rogito** (e incassare i soldi della provvigione ) **nel più breve tempo possibile**
- avere **clienti sempre soddisfatti** e che ti faranno un'**ottima pubblicità**

Eviterai così:

- che venga posticipato un rogito già fissato a causa di documentazione urbanistica o catastale incompleta

## I 5 documenti da verificare per non perdere nessuna vendita

---

- che venga annullato un rogito perché gli abusi edilizi riscontrati non sono sanabili e quindi l'immobile non è vendibile e conseguentemente eviterai:
  - clienti scontenti che ti fanno cattiva pubblicità
  - di perdere i soldi della provvigione

### Quali sono questi documenti?

Se sei pronto , mettiti comodo e cominciamo.

Eccoli!



### 1. Rogito di provenienza

**E' primo documento che devi leggere molto molto attentamente**

Ti permetterà di capire:

- **chi sono i proprietari** e quali siano i loro reali diritti

Ti permette di accertarti:

- **che il venditore abbia i titoli per procedere alla vendita**

Ho trovato venditori convinti di essere proprietari ed invece avevano solo il diritto di superficie.

- di aver ricevuto l'**incarico da tutti i proprietari**

## I 5 documenti da verificare per non perdere nessuna vendita

---

Pensa a quanto sarebbe frustrante fissare la data del rogito e poi doverla spostare a non si sa quando perché uno dei venditori è irreperibile (cosa che ho visto succedere personalmente).

- se ci sono **vincoli o diritti di prelazione**

Potrebbe esserci, per esempio, un diritto di passo attraverso il giardino di un appartamento che hai preso in vendita e questo incide sicuramente sul prezzo finale ed è un'informazione che il futuro acquirente deve conoscere

- se ci sono e quali sono **le autorizzazioni edilizie rilasciate dal Comune**

Per tutti i rogiti stipulati dopo il 1985 è obbligatorio, pena la nullità dell'atto, che vengano citati i titoli edilizi con cui è stato costruito o modificato un immobile. Questa è una buona base di partenza per la verifica urbanistica.



## 2. Scheda catastale e visura storica

Ti occorre una visura storica e la scheda catastale dell'immobile che vendi. Per richiederle puoi affidarti a un professionista o a un sito web che faccia questo servizio.

Dalla **visura potrai vedere se in catasto è intestato in modo giusto.**

Questa verifica è molto importante per il rogito perché il notaio è responsabile della verifica dell'esatta intestazione dei dati catastali.

**Quindi se questi dati non sono corretti non si può rogitare.**

Devo dirti che un sacco di volte accade che il nome del proprietario sia sbagliato a causa di errori ortografici, oppure risultino scritti come intestatari i precedenti proprietari e non gli ultimi acquirenti.

### **Che fare in questi casi?**

In realtà di solito non è un gran problema sistemare le intestazioni errate.

Basta incaricare un tecnico e nell'arco di 15-20 giorni sarà tutto a posto.

Come vedi è **però una questione di tempo.**

Questo problema farà rimandare la data del rogito e dovrai subire i malumori da parte del tuo acquirente, che magari è in affitto ed gli tocca pagare un mese in più di locazione e sicuramente aveva già dato disdetta....

Immagino già le telefonate e ti lascio immaginare il seguito.

Altro controllo è relativo alla **scheda catastale.**

Devi avere quella **“rasterizzata”** dal catasto.

### **Cosa significa?**

E' quella che si scarica dalla banca dati dell'Agenzia del Territorio ed è quella ufficiale.

Qui occorre **verificare che la piantina sia uguale allo stato di fatto dell'immobile** che stai vendendo perché al momento del rogito il notaio si accerterà di questo chiedendolo agli acquirente

Se vedi che ci sono delle difformità è meglio che ti affidi a un architetto o geometra che si incaricherà di correggere la piantina dopo aver fatto tutte le verifiche del caso



### 3. Documentazione urbanistica

Altro importante aspetto da verificare quando prendi un incarico è **la conformità urbanistica**.

Occorre **avere tutti i permessi edilizi** rilasciati per la costruzione o modifiche relative all'unità immobiliare che stai vendendo.

#### Come fare a recuperarli?

Be' ci possono essere diversi modi:

- chiedendo al proprietario
- facendo una pratica di accesso agli atti presso l'ufficio tecnico del Comune
- affidandosi a un professionista (architetto/geometra/ingegnere) specializzato che farà tutte le indagini del caso

Nel primo modo di solito è un buco nell'acqua perché il proprietario nel 90% dei casi non ha nulla ed anzi ti dirà che è tutto a posto perché lui non ha mai fatto lavori da quando ha acquistato e che non occorre fare nulla.

Ma a te servono perché il perito della Banca ed il Notaio di sicuro li richiedono!

Non ti consiglio il fai da te perché non è certo la soluzione che più ti conviene.

Devi sapere che fare un accesso agli atti non è facile se non sai dove guardare bene, ci sono un sacco di carte e scartoffie e potresti sbagliare a prendere la documentazione.

Ad esempio spesso, all'interno dei fascicoli, trovo delle concessioni edilizie che, per qualche misterioso motivo, non sono mai state rilasciate e che quindi non devono essere considerate nella storia delle autorizzazioni di quell'immobile cui si riferiscono.

Ma se non lo sai rischi di mettere anche quelle nel novero delle concessioni rilasciate e ciò potrebbe provocare un danno al tuo cliente con tutte le conseguenze del caso.

Visto che la verifica urbanistica è una responsabilità che non ti compete e per cui non ti pagherà nessuno io personalmente ti consiglio di **consigliare al tuo venditore di affidarsi a un professionista specializzato nel settore.**

In tal modo fai bella figura consigliandolo per il meglio ed evitando a lui ed a te eventuali problemi futuri.

#### 4. Eventuali convenzioni

Alcune case possono essere state costruite in **edilizia convenzionata**.

In questo caso il costruttore ed il Comune hanno fatto degli accordi per cui questi immobili avevano un costo inferiore a quello di mercato ma potevano essere venduti a certe condizioni che devono essere rispettate anche nelle vendite successive.

Quindi, in tal caso, importante verificare :

- la durata della convenzione
- dopo quanti anni l'acquirente può vendere
- il vincolo di prezzo
- se c'è prelazione da parte del Comune
- se c'è riscatto dell'area su cui è sorta la costruzione
- i requisiti che deve avere l'acquirente (prima casa, reddito, residenza nello stesso Comune, ...)

Pensa a quanto sarebbe frustrante trovare un acquirente, fare la trattativa, impegnare un sacco di tempo, magari ti senti già in tasca i soldi della provvigione e poi vedere sfumato tutto questo perché scopri che non può acquistare l'immobile perché non ha i requisiti richiesti.

## I 5 documenti da verificare per non perdere nessuna vendita

The image shows a sample of the 'Attestato di Prestazione Energetica (APE)' form. It is a structured document with several sections:

- DATI GENERALI:** Includes fields for 'Definizione d'uso' (Residenziale/Non residenziale), 'Oggetto dell'attestato' (Insero edificio, Edificio in via di completamento, Gruppo di edifici residenziali), and 'Nuovo contratto' (Yes/No).
- Dati identificativi:** Contains location details (Regione, Comune, Indirizzo), 'Zona climatica', and technical specifications like 'Area di costruzione', 'Superficie utile lorda', 'Volume lordo', and 'Volume utile'.
- Servizi energetici presenti:** A checklist for services like 'Climatizzazione invernale', 'Climatizzazione estiva', 'Ventilazione meccanica', 'Piscina coperta', 'Riscaldamento', and 'Trattamento di piovane e neve'.
- PRESTAZIONE ENERGETICA GLOBALE E DEL FABBRICATO:** This section features a color-coded energy scale from A4 (blue) to G (red). It shows a 'CLASSE ENERGETICA F' and an 'EP globale' of 208.00 kWh/m²/anno. It also includes a 'Riferimenti' box with instructions on how to use the scale.

### 5. Attestato di prestazione energetica

L'Attestazione di Prestazione Energetica (APE) è un documento che **descrive l'efficienza energetica dell'immobile** attribuendogli un valore su una scala che va da A4 (prestazione massima) a G (prestazione minima)

**Più la classe è alta** e maggiore è l'energia che occorre per riscaldare o raffreddare la casa e **maggiori saranno i costi di gestione.**

E' compito del Notaio verificare la correttezza formale del certificato e trascriverlo nell'atto di compravendita della tua casa.

E' un documento **obbligatorio** oltre che **per la compravendita** anche per la pubblicità alla vendita.



**La classe energetica e l'indice di prestazione energetica devono essere obbligatoriamente esposti in tutta la pubblicità altrimenti si rischia una multa.**

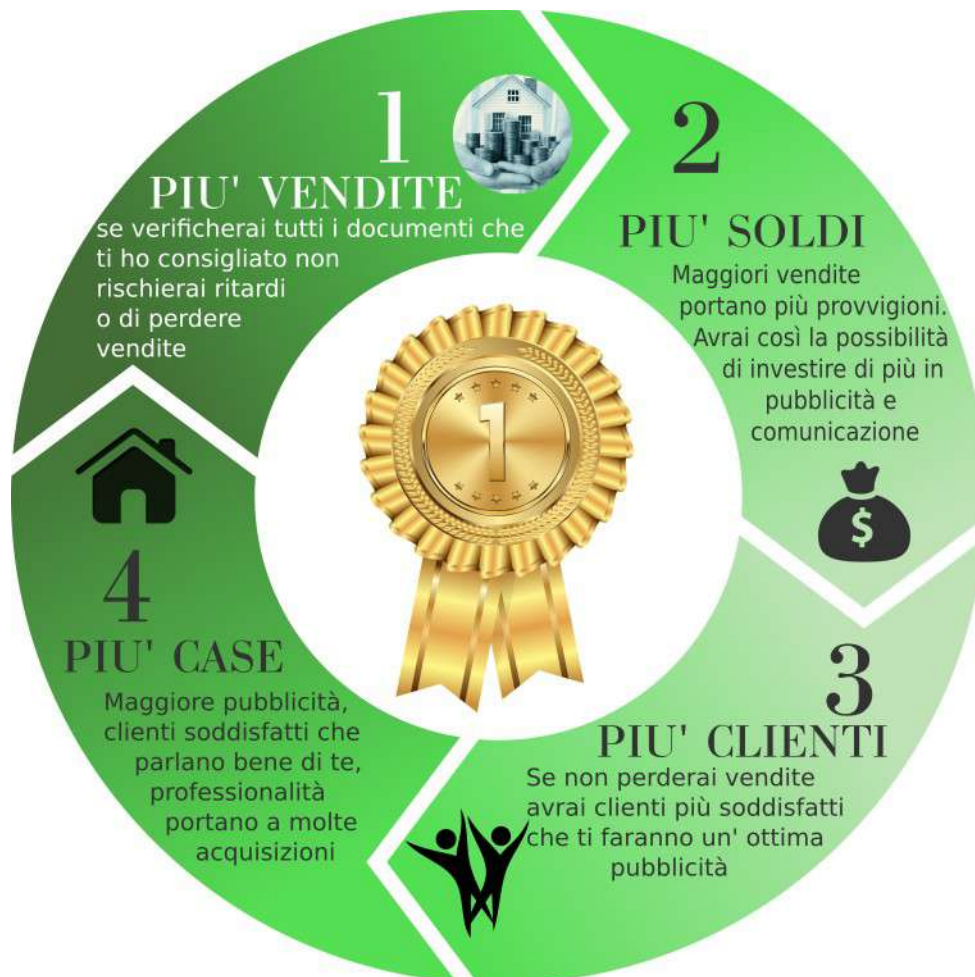


## I 5 documenti da verificare per non perdere nessuna vendita

---

Grazie alla verifica di questi 5 documenti potrai andare al rogito in fretta e senza sorprese e le conseguenze saranno:

- più vendite che porteranno più soldi
- più soldi che significano maggiori investimenti, più pubblicità, più collaboratori, più clienti
- più clienti soddisfatti che ti faranno un'ottima pubblicità
- più pubblicità da clienti soddisfatti significa facilità di acquisizione e quindi più case
- più case portano a più vendite
- Più vendite portano più soldi .....



e così diventerai l'agenzia n°1 della tua zona !!!

## I 5 documenti da verificare per non perdere nessuna vendita

---

Hai domande o dubbi?

Scrivimi a [federica@rogitosubito.it](mailto:federica@rogitosubito.it)

Se hai bisogno di una guida più personalizzata, chiedi un consulto gratuito di 30 minuti con me dove ti aiuterò indicandoti quali documenti occorrono per il tuo caso e come recuperarli.

Alle tue vendite

