



**Checklist**

**Vendita immobiliare**



La presente checklist vi aiuta nella vendita del vostro immobile. Qui troverete tutte le informazioni importanti di cui avete bisogno per una conclusione positiva del contratto di vendita, dalla preparazione all'esecuzione. La checklist è strutturata in modo tale da farvi vedere, per ogni fase del processo, quali domande dovete porvi e chiarire, quali documenti sono necessari e dove ottenerli e quali consigli hanno per voi i nostri consulenti esperti. Non importa se volete vendere la vostra proprietà da soli o con il nostro aiuto: con la nostra checklist siamo convinti di potervi offrire un supporto ottimale per la vendita indipendente. Se avete ancora domande o se volete che vi supportiamo, non esitate a contattarci.

#### **A cosa devono prestare attenzione i proprietari che desiderano vendere per conto proprio?**

- Obiettività: nessun legame emotivo con l'immobile, considerazione obiettiva (per es. nessuna sottovalutazione o sopravvalutazione dell'immobile), imparzialità
- Conoscenza del mercato immobiliare
- Esperienza nelle questioni legali e fiscali relative alla vendita di beni immobili

## **Indice**

<b>1. Preparazione</b> .....	Pagina 3
<b>2. Valutazione del vostro immobile</b> .....	Pagina 4
<b>3. Commercializzazione del vostro immobile</b> .....	Pagina 6
<b>4. Visita del vostro immobile</b> .....	Pagina 7
<b>5. Vendita del vostro immobile</b> .....	Pagina 8
<b>6. Contratto per la vendita del vostro immobile</b> .....	Pagina 9

# 1. Preparazione

Scoprite come prepararvi al meglio per vendere il vostro immobile. In tale contesto, sarete tra l'altro confrontati con questioni giuridiche e finanziarie alle quali occorre dare una risposta. Una buona preparazione è però metà dell'opera anche quando si tratta di vendere il vostro immobile, perché se siete preparati fin dall'inizio a tutte le eventualità, ci saranno meno sorprese. Ciò comprende naturalmente, già in questa fase, l'organizzazione di tutti i documenti necessari.

## Questioni aperte

### Diritto

Ci sono effetti familiari? (Es. pagamenti posticipati derivanti da convenzioni di divorzio o consenso del coniuge ecc.)

La vendita dell'immobile influisce su altri contratti? (Es. contratti di cooperativa o di collaudo ecc.)

Ci sono persone con diritto di prelazione? (Es. parenti o inquilini ecc.)

### Finanze

A quanto ammonta l'imposta sugli utili da sostanza immobiliare?

Sono imminenti lavori di ristrutturazione? (Es. lavori di tinteggiatura o riparazioni estetiche ecc.)

L'ipoteca esistente verrà riscattata o trasferita?

Ci sono effetti fiscali?

È previsto il rimborso delle sovvenzioni?

Il prestito d'investimento deve essere remunerato retroattivamente?

Quale sarà il ricavato netto dopo la vendita?

### Tempistica

È il momento giusto per la vendita della casa o dell'appartamento?

Quanto tempo ci vorrà o quanto tempo avete a disposizione per la vendita?

Entro quando avete bisogno del ricavato?

### Varie

Avete in previsione un nuovo immobile e come lo finanzierete?

Ci sono altre caratteristiche particolari dell'immobile?

## Quali documenti sono necessari e dove posso ottenerli?

Conteggio gas, acqua e elettricità > **Città / comune**

Polizza di assicurazione (tempesta, rottura tubazioni, incendio) > **La vostra assicurazione**

Descrizione dell'immobile > **Architetto, impresa generale o venditore precedente**

Estratto attuale del registro fondiario > **Ufficio del registro fondiario / proprietario**

Piano catastale, piano del registro fondiario > **Geoportale / Ufficio del registro fondiario**

Dettagli sulle servitù (es. diritti di passaggio, diritti di sorgente ecc.) > **Ufficio del registro fondiario o notaio**

Polizza di assicurazione stabili (es. età, m<sup>3</sup>, costi di nuova costruzione ecc.) > **La vostra assicurazione**

Planimetrie corrette ed esaustive > **Ufficio tecnico**

Regolamenti (es. cooperativa stradale, regolamento d'uso e di amministrazione in caso di proprietà per piani ecc.)  
> **Amministrazione competente**

Conferme sulla possibilità di continuare a coltivare i terreni in affitto > **Città / comune**

Valutazione attuale del valore di mercato > **Valutatore immobiliare / banca**

Estratto dal catasto dei siti sospetti di contaminazione > **Sito web UFAM**

Verbali dell'ultima assemblea dei proprietari e conteggi delle spese accessorie > **Amministrazione immobile**

### Suggerimento di BETTERHOMES

Le banche dispongono di elenchi di documenti necessari per la concessione del finanziamento. Anche qui troverete importanti consigli.

## 2. Valutazione del vostro immobile

Dopo un'accurata preparazione, ora si tratta di valutare in maniera affidabile il vostro immobile. Anche in questo caso ci sono diversi aspetti da considerare. Non di rado nella valutazione confluiscono anche argomenti emotivi il che rende spesso difficile la determinazione dei prezzi in linea con il mercato. È qui che, per esperienza, i mondi si incontrano. Da un lato, i venditori, che per lo più sono emotivamente legati all'immobile e, dall'altro, le persone interessate il cui obiettivo principale è quello di ottenere un buon prezzo d'acquisto. Per questo motivo è importante che affrontiate in anticipo la valutazione, i possibili prezzi e la vostra soglia del dolore.

### Questioni aperte

Quanto vale la casa?

È disponibile una stima di mercato aggiornata?

Quanto dovrebbe essere alto il prezzo di vendita?

Qual è la vostra soglia del dolore?

Ci sono o ci sono stati lavori di conservazione del valore?

Ci sono o ci sono stati lavori che accrescono il valore?

Qual è il prezzo di immobili simili nella stessa regione?

### Quali documenti sono necessari e dove posso ottenerli?

Estratto del registro fondiario > **Ufficio Tecnico**

Mappa della parcella / piantina > **Ufficio catastale**

Permesso di costruzione con planimetrie degli edifici > **Ufficio del regolamento edilizio**

Calcoli delle superfici abitative e utili > **Ufficio del regolamento edilizio**

Calcolo dei vani trasformati > **Ufficio del regolamento edilizio**

Descrizione dell'opera > **Ufficio del regolamento edilizio**

Informazioni tratte dal registro dei gravami edilizi > **Ufficio del regolamento edilizio**

Estratto del catasto delle aree contaminate e inquinate > **Ufficio protezione dell'ambiente**

Informazioni sul completamento delle opere di urbanizzazione > **Divisione del genio civile**

Informazioni sulla presenza di un'iscrizione nell'elenco dei monumenti protetti  
> **Ufficio per la protezione dei monumenti**

Informazioni sul piano edilizio attuale > **Ufficio del regolamento edilizio**

Certificato energetico > **Consulente energetico**

Riepilogo attuale delle entrate di locazione e delle spese accessorie per unità > **Amministrazione immobile**

Contratti di affitto > **Amministrazione immobile**

Dati di contatto locatario / custode > **Amministrazione immobile**

### Inoltre, necessari in caso di abitazioni di proprietà / proprietà parziale

Dichiarazione di divisione > **Amministrazione immobile**

Verbali delle assemblee dei proprietari / raccolta delle deliberazioni > **Amministrazione immobile**

Conteggio spese accessorie dell'amministratore > **Amministrazione immobile**

Piano economico attuale > **Amministrazione immobile**

Ammontare della riserva di manutenzione > **Amministrazione immobile**

Ammontare delle misure di manutenzione decise > **Amministrazione immobile**

### Suggerimenti di BETTERHOMES

- Soprattutto nel caso di proprietà per piani, è importante disporre dei documenti completi degli ultimi tre periodi di conteggio (ad es. verbali, conteggi delle spese accessorie, fondi ecc.).
- Se desiderate una persona di riferimento per la valutazione del vostro immobile, non esitate a contattarci. Soprattutto grazie alla nostra valutazione di mercato di CIFI, riconosciuta dalle banche, combinata con l'analisi dello stato dell'immobile di Immoledo, siamo in grado di supportarvi in modo ottimale. Inoltre, eseguiamo un'analisi aggiornata della concorrenza. Sulla base di ciò, possiamo indicarvi la fascia di prezzo all'interno della quale è possibile vendere il vostro immobile.



### 3. Commercializzazione del vostro immobile

Il modo in cui presentate il vostro immobile contribuisce notevolmente a determinare se e con quale rapidità riuscirete a concludere una vendita. Prendetevi dunque il tempo necessario per fare i preparativi necessari. Le seguenti domande vi aiuteranno in questo processo.

#### Questioni aperte

Inserzioni su Internet o su carta stampata?

Quali piattaforme online esistono e su quali vorreste essere presenti?

Quali sono i costi?

Pubblicate l'immobile anche sui social media?

Chi rientra nel gruppo target?

Disponete di una documentazione di alta qualità?

Come presentate al meglio l'immobile? (Es. tour in realtà virtuale o immagini di alta qualità ecc.)

Conoscete i vantaggi del vostro immobile da evidenziare in un annuncio?

#### Suggerimenti di BETTERHOMES

- La caratteristica esclusiva del vostro immobile deve essere inserita nel titolo dell'annuncio. Utilizzate anche una buona fotocamera (del cellulare) per scattare le foto e assicuratevi che nelle immagini si vedano ordine e un ambiente accattivante.

- Assicuratevi che i vostri annunci abbiano una copertura quanto più ampia possibile, poiché in questo modo raggiungerete un maggior numero di persone interessate e quindi avrete tendenzialmente un prezzo più elevato.
- Se desiderate che vi assistiamo nella vendita del vostro immobile, i nostri consulenti saranno lieti di occuparsi del lavoro amministrativo. Dal punto di vista della tecnica di marketing, sanno esattamente come presentare un immobile per generare il maggior numero possibile di interessati.

## 4. Visita del vostro immobile

Dopo la prima impressione positiva su internet, è fondamentale che l'immobile convinca anche sul posto. Ci sono alcuni punti, semplici ma importanti, da tenere in considerazione per poter convincere le persone interessate.

### Questioni aperte

L'immobile è attraente dall'esterno?

L'immobile è stato pulito a fondo?

Dentro e intorno all'immobile regna l'ordine e gli oggetti privati sono stati sgomberati?

I difetti grandi e piccoli sono stati eliminati?

Le tende e le tapparelle sono aperte e la luce è accesa?

In quali ore della giornata l'immobile appare al meglio?

Potete rispondere a tutte le possibili domande delle persone interessate?

Chi segue telefonicamente i potenziali acquirenti e quando?

Come reagite in caso di difetti o reclami sull'immobile?

Discutete le proposte di negoziazione già durante la visita?

### Quale documento è necessario e dove posso ottenerlo?

Modulo di promozione > **presso il vostro consulente, l'APF o altre fonti in Internet**

### Suggerimenti di BETTERHOMES

- Le persone interessate a volte sono molto ingegnose. Un potenziale acquirente può tentare di mettere in cattiva luce l'immobile, sperando di ottenere un vantaggio in termini di prezzo. Non fatevi coinvolgere troppo nelle discussioni. Volete vendere.
- Anche se l'immobile è già vuoto, dovrebbe avere un clima piacevole. In inverno, riscaldate prima della visita. Se possibile, lasciate qualche mobile nella proprietà. Trasmette un senso di sicurezza alle persone interessate.
- Non tutti gli interessati amano gli animali domestici. Assicuratevi di lasciare fuori i vostri animali prima dell'appuntamento per la visita o comunque fate in modo che non disturbino gli interessati.
- L'aria viziata e il fumo conferiscono all'immobile un clima abitativo sgradevole. Arieggiare prima dell'appuntamento per la visita. Non fumate durante la visita.

## 5. Vendita del vostro immobile

Dopo le visite si tratta di trovare le parti interessate più adatte e di chiarire alcune questioni organizzative. Riguardano principalmente le date e le modalità di pagamento.

### Questioni aperte

Sono stati definiti i criteri di selezione degli interessati?

Sono state selezionate le offerte?

Sono stati chiariti i rapporti di parentela degli interessati?

È stata chiarita la possibile data di acquisizione?

Viene rilevato l'inventario?

Sono stati fissati i servizi e il prezzo?

Sono state concordate le condizioni di pagamento?

La data di acquisizione è fissata?

Conoscete un notaio di fiducia?

### Quali documenti sono necessari e dove posso ottenerli?

Attestato finanziario (garanzia bancaria) > **Banca**

Curriculum vitae, referenze (se non già disponibili) > **Interessati**

Conferma di finanziamento > **Banca**

Verbale di consegna > **Amministrazione, consulente, APF, fonti in Internet**

### Suggerimenti di BETTERHOMES

- Non lasciatevi abbindolare da grandi discorsi. Siate scettici nei confronti di offerte che sembrano troppo buone e fate sempre confermare le offerte con un'attestazione di finanziamento da parte di una banca svizzera.
- I consulenti sanno quali punti rilevanti devono essere chiariti per un accordo. Hanno una funzione di coordinamento e si assicurano che le idee del venditore e dell'acquirente siano allineate. Una volta raggiunto un accordo sui punti essenziali, l'immobile viene riservato all'acquirente e viene coinvolto un notaio per la stesura del contratto di compravendita.



## 6. Contratto per la vendita del vostro immobile

Non appena avrete individuato il potenziale acquirente, dovrete redigere il relativo contratto. Per evitare spiacevoli sorprese, vi saranno utili le seguenti domande.

### Questioni aperte

Sono disponibili i dati relativi ai venditori? (Cognome, nome, data di nascita, professione, luogo di domicilio, luogo di origine, stato civile e regime dei beni)

Il prezzo di acquisto è definito?

Il diritto al profitto è concordato? (Es. se l'acquirente può acquistare a un prezzo preferenziale)

L'importo dell'imposta sugli utili da sostanza immobiliare è garantito (a seconda del cantone)?

Sono disponibili ipoteche a tasso fisso?

Le ipoteche devono essere rilevate?

Deve essere versato un acconto?

È stato chiarito il trasferimento dei benefici e dei danni?

I diritti di garanzia degli artigiani vengono trasferiti?

In caso di immobili più vecchi: è stata registrata l'esclusione della garanzia?

È stato chiarito chi sosterrà le spese dell'ufficio notarile e del registro fondiario?

Il notaio vi ha spiegato tutti i punti poco chiari? Firmate solo quando tutto è chiaro.

La promessa di pagamento è stata controllata dal notaio?

I dati del conto corrente nella promessa di pagamento sono corretti?

Ci sono delle condizioni, come la firma sul contratto d'acquisto o l'iscrizione nel registro fondiario?

La durata di validità della promessa di pagamento è stata fissata?

È stata effettuata la notifica all'azienda idrica ed elettrica locale? (Lettura dei contatori al momento del trasferimento dei benefici e dei danni)

Le persone interessate che hanno presentato un'offerta sono state informate della vendita?

Sono stati interrotti gli annunci ancora in corso per la vendita dell'immobile?

### Quali documenti sono necessari e dove posso ottenerli?

Certificato di capacità civile > **Comune di residenza**

Contratti di affitto e di locazione > **Proprietario / Amministrazione**

Regolamenti come ad es. regolamento d'uso e di amministrazione in caso di proprietà per piani > **Amministrazione**

Estratto del registro fondiario > **Ufficio del registro fondiario / Proprietario**

### Suggerimenti di BETTERHOMES

- Il notaio ha bisogno della carta d'identità o del passaporto di tutti i venditori e gli acquirenti. Gli acquirenti stranieri necessitano anche di una carta di soggiorno.
- I consulenti immobiliari svolgono un importante ruolo di coordinamento nella compilazione dei documenti e, soprattutto, assicurano che gli interessi dei clienti (venditori) siano salvaguardati nel contratto di acquisto.

**Desiderate assistenza nella vendita del vostro immobile? Saremo lieti di consigliarvi!**

---

Il presente documento è un modello non vincolante che non ha la pretesa di essere completo, aggiornato o corretto, ma serve solo come suggerimento e guida. Il modello non sostituisce la consulenza legale nel singolo caso. BETTERHOMES non si assume alcuna responsabilità per l'idoneità della checklist nel caso specifico. BETTERHOMES ne consente l'uso solo per scopi privati. Non sono consentite pubblicazioni senza l'esplicito consenso scritto di BETTERHOMES.