# Vendere casa a Messina: cosa preparare prima di andare in agenzia

Vendere un immobile a Messina richiede un po' di organizzazione. Presentarsi in agenzia con la documentazione giusta e le idee chiare accelera tutto il processo. Ecco cosa controllare prima di fissare un appuntamento.

## Documenti di proprietà e visure

Il primo passo è raccogliere i documenti che dimostrano la proprietà dell'immobile. Servono il rogito notarile o l'atto di compravendita, la planimetria catastale e la visura catastale aggiornata. Quest'ultima si richiede all'Agenzia delle Entrate e riporta i dati catastali, i confini e la rendita. Se l'immobile ha subito modifiche (ampliamenti, cambio di destinazione d'uso), deve essere in regola con le autorizzazioni edilizie: un salto in Comune o una visura storica aiuta a verificare.

## Certificazione energetica (APE)

Dal 2013 in Italia è obbligatorio allegare l'Attestato di Prestazione Energetica all'atto di vendita. Serve un tecnico abilitato (geometra, ingegnere, architetto) che visiti l'immobile, raccolga i dati dell'involucro e dell'impianto di riscaldamento/raffrescamento, e rilasci l'APE con la classe energetica (dalla A4 alla G). L'attestato ha validità 10 anni, ma se si rifanno gli impianti o si cambia l'isolamento, conviene aggiornarlo. Senza APE non si può stipulare il contratto preliminare, e si rischiano sanzioni.

## Regolarità urbanistica e concessioni

Prima di mettere in vendita, verifica che ogni intervento edilizio sia coperto da permesso di costruire o da SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività). Per le modifiche interne (tramezzi, bagni) serve la comunicazione di inizio lavori al Comune. Se l'immobile ha abusi (superfetazioni, finestre aperte su spazi comuni senza titolo), il notaio li rileverà in sede di rogito e potrà bloccare la vendita. Una visura presso l'Ufficio Tecnico del Comune di Messina o una consulenza da un tecnico di fiducia toglie ogni dubbio.

View the location on Google Maps

## Stato dell'impiantistica

Gli impianti (elettrico, idraulico, gas, riscaldamento) devono essere a norma. Per il gas, la dichiarazione di conformità (ex legge 46/90 e successive) è obbligatoria e va rilasciata da un

installatore abilitato. Se manca, serve una revisione con un tecnico che verifichi e rilasci un nuovo certificato. L'impianto elettrico, se vecchio (cavi in alluminio, scatole di derivazione non a norma), può richiedere un adeguamento. Un impianto non a norma può far saltare la vendita o obbligare a uno sconto sul prezzo.

## Documenti condominiali

Se l'immobile è in condominio, servono: il regolamento di condominio (se esistente), la tabella millesimale, il certificato di stato di regolarità dei pagamenti delle spese condominiali (fornito dall'amministratore), e l'attestazione che non ci siano debiti o liti in corso. Il notaio richiederà questi documenti per il rogito. Se l'immobile ha parti comuni (tetto, facciata, scale) da ristrutturare, è utile sapere se ci sono lavori deliberati e il loro costo, perché l'acquirente potrebbe chiedere uno sconto.

## Valutazione realistica del prezzo

Prima di andare in agenzia, fai una stima del valore di mercato basata su prezzi di vendita recenti nella zona (non solo sulle richieste dei venditori). Puoi consultare portali immobiliari per avere un'idea, oppure chiedere a un agente una valutazione gratuita. Un prezzo troppo alto allontana i potenziali acquirenti; uno troppo basso ti fa perdere denaro. Una valutazione obiettiva, magari con l'aiuto di un professionista, è il miglior punto di partenza per una trattativa.

## Preparare la casa per le visite

Prima di mostrare l'immobile, fallo pulire a fondo, sistema piccoli difetti (rubinetti che gocciolano, maniglie rotte, crepe nei muri) e sgombera gli spazi inutili. Un ambiente ordinato e neutro (senza oggetti personali in eccesso) aiuta i potenziali acquirenti a immaginarsi lì. Se possibile, dipingi le pareti con colori chiari e sistemare l'illuminazione. Una casa ben presentata si vende più velocemente e a un prezzo migliore.

## Documenti personali e fiscali

Il venditore deve avere a portata di mano: un documento d'identità valido, il codice fiscale, e la dichiarazione di successione se l'immobile è pervenuto per eredità (occorre anche la voltura catastale). Se si vende come persona fisica, non serve partita IVA. Se si vende come società, servono i documenti societari e la delibera di vendita. Il notaio redigerà l'atto e si occuperà degli adempimenti fiscali (imposta di registro, ipotecaria, plusvalenza eventuale).

## Pianificare la tempistica

Vendere un immobile richiede tempo: dalla pubblicazione dell'annuncio alla stipula del rogito possono passare da pochi mesi a un anno, a seconda del mercato e del prezzo. Prima di andare in agenzia, decidi se hai fretta (magari per trasferirti o per esigenze finanziarie) o se puoi aspettare l'offerta giusta. Questo influenzerà la strategia di prezzo e le trattative. Un agente serio ti aiuterà a gestire le tempistiche e a valutare le offerte.

## Scegliere l'agenzia giusta

Affidarsi a un'agenzia immobiliare a Messina in via La Farina, come Nextcasa Real Estate, significa avere un professionista che conosce il mercato locale, gestisce la promozione, filtra gli acquirenti seri e segue la parte burocratica. Prima di firmare il mandato, chiedi: quali servizi include (foto professionali, tour virtuali, pubblicità online, visite)? Qual è la durata del mandato (esclusivo o non esclusivo)? Quali sono le commissioni e come vengono calcolate? Un buon agente risponde chiaramente e ti mette a proprio agio.

Se hai un dubbio su un documento o una pratica, non esitare a chiedere. Un'agenzia immobiliare a Messina in via La Farina, come Nextcasa Real Estate, ti può assistere anche nella fase di preparazione, suggerendo eventuali perizie tecniche o contatti con professionisti (geometri, notai, avvocati). L'importante è arrivare all'appuntamento con le idee chiare e la documentazione in ordine: il resto verrà da sé.

Per maggiori informazioni o per fissare una consulenza, contatta **Nextcasa Real Estate Agenzia Immobiliare Messina** all'indirizzo Via Giuseppe La Farina, 161, 98123 Messina ME, Italia, al telefono +39 090 957 9564.