



A RIGOR DI ROGITO:

i 10 documenti
essenziali per evitare
6 mesi di visite inutili,
sconti forzati e
sorprese dal notaio

**GIACOMO
BRANDI**

Il tuo esperto di riferimento
immobiliare a Foligno e dintorni



*Vendere casa può essere il giorno più bello
della tua vita... o l'incubo che ti persegiterà
per anni.*

*E la differenza non la fa l'acquirente "giusto"
che passa per caso davanti al tuo cancello.
Non la fa nemmeno il mercato che "va bene"
o "va male".*

***La differenza la fa quello che tu sai (o non sai)
prima ancora di alzare la cornetta per
chiamare l'agenzia.***

Se stai leggendo queste righe, probabilmente hai già quella sensazione al petto. Quella stretta che ti dice che vendere casa non sarà una passeggiata. E hai ragione.

Perché chiunque abbia davvero provato a vendere casa - non chi ne parla al bar, ma chi l'ha fatto davvero - sa che:

- C'è chi parte convinto di chiudere in un mese, in realtà servono quattro/cinque mesi. Dopo 18 mesi alcuni stanno ancora aspettando la prima proposta di acquisto con un assegno serio
- C'è chi immaginava di incassare 220.000 euro e alla fine ne porta a casa 160.000 (quando va bene)
- C'è chi arriva davanti al notaio - dopo mesi di trattative, visite, promesse - e scopre un errore nei documenti che fa saltare tutto in 5 minuti

*"Dopo poco più di 3 mesi ci ha chiamato dicendoci che casa era stata venduta.
Possiamo solo dire che gli agenti immobiliari sono tanti ma chi veramente fa bene il suo lavoro è solo uno: GIACOMO BRANDI - veloce, precisa e sempre presente ad ogni nostra richiesta.
CI HA CACCIATO VIA DA CASA NOSTRA, ma siamo tranquilli perché sappiamo che la casa che noi cerchiamo, Giacomo la troverà".*

Andrea Dada

LA VERITÀ CHE NESSUNO TI DICE (MA CHE CAMBIA TUTTO)



Ecco la verità che gli amici, i parenti e persino molti "esperti" non ti dicono: Il mercato immobiliare non perdonava chi arriva impreparato. Mai.

Non importa quanto sia bella la tua casa. Non importa quanto sia conveniente il prezzo. Non importa quanta fretta hai di vendere.

Se non hai in mano fin dal primo giorno le carte giuste - documenti, certificati, verifiche, strategie - rischi due cose che ti rovineranno:

- ✖ Perdere tempo prezioso (mesi, a volte anni della tua vita buttati)
- ✖ Perdere una montagna di soldi (svendere diventa l'unica via d'uscita per chi non sa come difendersi)

"Premetto che prima del sig. Giacomo abbiamo dato la vendita della casa ad altre due agenzie purtroppo senza risultati.

Poi, un po' delusi e scontenti da come anche si prospettava il mercato immobiliare, con poche aspettative ci trovammo (quasi per caso) ad entrare nella sua agenzia.

Che dire.... abbiamo trovato una persona competente, molto disponibile e cordiale. Qualcuno che nel proprio lavoro mette dedizione ed impegno.

Grazie alla sua professionalità siamo riusciti a vendere ad un prezzo maggiore di quanto tutti gli altri ci avevano prospettato.

Per questo non possiamo che ritenerci soddisfatti e ringraziarlo di vero cuore."

Emanuele Manini



QUELLO CHE SUCCIDE QUANDO SBAGLI

Lascia che ti racconti cosa ho visto succedere troppo spesso a Foligno e dintorni.



Maria, 67 anni, vedova. Doveva vendere la casa per trasferirsi dalla figlia a Roma. "Tanto è semplice", pensava. Dopo 2 anni e mezzo stava ancora aspettando. Il problema? **Un errore nella planimetria catastale di 20 anni fa che nessuno aveva mai corretto.** Risultato: ogni acquirente scappava al momento dei documenti.



Luca e Francesca, giovane coppia. Dovevano vendere per comprare casa più grande. Hanno scoperto al rogito che mancava una certificazione di conformità dell'impianto elettrico. L'acquirente ha preteso uno sconto di 15.000 euro "per mettersi a posto". Alternative? Zero. Hanno dovuto accettare.



Giuseppe, 52 anni, imprenditore. Casa ereditata dai genitori, voleva venderla velocemente. **Non sapeva che c'era un'ipoteca giudiziaria di 8 anni** prima mai cancellata. Ha scoperto tutto 3 giorni prima del rogito. Vendita saltata, soldi dell'acconto da restituire, acquirenti che l'hanno pure denunciato.



"Avevamo comprato la vecchia casa nel 2011 con un'altra agenzia ed era rimasta in sospeso una pratica con il Comune di Foligno. Il venditore ci aveva rassicurato che l'avrebbe chiusa in brevissimo tempo e a riprova della loro parola quest'impegno era stato inserito nell'atto di compravendita stipulato con il notaio.

Ognuno ci aveva rassicurato, ci avevano detto: state tranquilli, si può fare.

Perché dubitare della parola data? Per di più di fronte al notaio?

C'era solo una pratica da chiudere? Il problema era solo questo? Per carità, piove sempre sul bagnato. Abbiamo anche trovato dell'altro. Come ci ha spiegato Giacomo prima le normative erano "leggermente" diverse, ora l'atto il notaio non ce lo avrebbe potuto stipulare. La casa non si sarebbe potuta rivendere.

Difficile capire che un pezzo di carta, o due, possono impedirti di vendere una casa comprata da poco, con un mutuo stipulato anch'esso da poco. Una casa amata e coccolata, una casa che volevamo vendere perché il solo ed unico difetto era quello di non avere un giardino.

Giacomo ci ha indicato la strada da seguire e le azioni da intraprendere per risolvere i problemi burocratici. Problemi che sembravano irrisolvibili per il precedente proprietario.

Dopo che ci ha aiutato a risolvere questi problemi ci ha venduto casa al terzo appuntamento"

Diego Cimarelli



MA C'È UNA STRADA DIVERSA (E MIGLIORE)

La bella notizia è che non deve per forza andare così.

Con la giusta preparazione - quella vera, non i consigli generici che trovi online - la vendita può trasformarsi in un percorso veloce, sicuro e persino gratificante.

Un percorso dove:

-  Tu hai il controllo della situazione (non la subisci)
-  Gli acquirenti ti rispettano (non cercano di fregarti)
-  Il notaio sorride quando vede i tuoi documenti (invece di scuotere la testa)
-  Tu dormi sonni tranquilli (invece di svegliarti alle 3 di notte pensando a cosa potrebbe andare storto)



NON ASPETTARE CHE SIA TROPPO TARDI.

"In una situazione di sei eredi in disaccordo, Giacomo ha avuto la tenacia e la pazienza di portare avanti la vendita districando tutti i nodi... e dopo qualche tentativo andato in fumo, si è arrivati ad una vendita tramite acquirente con pagamento cash o meglio con assegni circolari.

Ringrazio Giacomo perché ci ha ridato un po' di serenità persa momentaneamente a causa del disaccordo familiare.

Gli auguro future vendite meno complesse"

Simonetta Mencarelli



LA VERIFICA CHE TI SALVA DA MESI DI INFERNO

Per questo ho messo nero su bianco una **lista pratica e definitiva**:
l'elenco esatto delle cose che devi assolutamente procurarti prima di pensare anche solo di vendere casa.

Non sono consigli generici. Non sono "sarebbe meglio se". Sono le cose che devi fare se non vuoi ritrovarti a piangere lacrime amare tra 6 mesi. Ti eviterà notti insonni, trattative logoranti, brutte sorprese al rogito e quella sensazione orribile di essere preso in giro da tutti.

I 10 DOCUMENTI CHE DEVI PROCURARTI PRIMA DI PENSARE DI VENDERE CASA



ATTO DI PROVENIENZA



La paura che ti divora: *"E se poi mi dicono che non posso vendere davvero casa mia?"*

Ti sembrerà assurdo, ma è pieno di proprietari che non sanno nemmeno dove sia finito l'atto con cui hanno comprato la casa. O peggio: pensano di averlo, ma quando lo cercano scoprono che è sparito nel trasloco di 15 anni fa. Altri hanno ereditato la casa dai genitori, ma non hanno mai fatto la successione come si deve. Altri ancora l'hanno ricevuta in donazione, ma i documenti sono "da qualche parte in cantina".

LA SOLUZIONE CHE TI SALVA:

Procurati subito l'atto di acquisto, successione o donazione. È la "carta d'identità legale" della tua proprietà.

Se l'hai perso, non perdere tempo: vai direttamente dal notaio che ha fatto l'atto e chiedi una copia autentica.

La verità brutale: senza questo documento, non puoi nemmeno sederti al tavolo del notaio.

È come provare a vendere un'auto senza il libretto di circolazione.

"Sono stata molto soddisfatta del lavoro fatto dall'agenzia, hanno superato di gran lunga le mie aspettative.

Mi sono rivolta a loro dopo che diversi amici me ne hanno parlato bene. Venivo da un'altra agenzia che non mi aveva dato l'aiuto di cui avevo bisogno.



Giacomo mi ha valutato l'immobile facendomi un'analisi specifica realistica, lo ha pubblicato in una maniera eccellente e mi ha costantemente informata sull'andamento della vendita.

Il risultato è stato che ha venduto la casa in meno di un mese.

Mi ha assistito fino alla fine risolvendomi i tanti problemi burocratici che ho avuto dall'inizio alla fine, ha pensato a tutto Giacomo."

Sciamanna Luciana



VISURE CATASTALI E PLANIMETRIA CATASTALE

La paura che ti toglie il sonno: "E se la planimetria non corrisponde allo stato reale della casa?"

Succede nell'80% dei casi: un tramezzo abbattuto 10 anni fa, una veranda chiusa e mai dichiarata, una stanza spostata, un bagno ristrutturato che ora è diverso...

E quando l'acquirente se ne accorge al rogito (e se ne accorge sempre), non c'è santo che tenga. Si blocca tutto. E lui ha anche il diritto di chiedere i danni.

La verità che fa male: ogni millimetro di differenza tra planimetria e realtà è una bomba a orologeria. Prima o poi esplode.



LA SOLUZIONE CHE TI PROTEGGE:

Verifica subito visure catastali e planimetria. Devono combaciare al millimetro con la realtà della tua casa oggi. Se non combaciano, è meglio scoprirlo adesso e sistemare tutto con una pratica al catasto, piuttosto che trovarsi davanti al notaio con l'acquirente pronto a scappare.



""Ho deciso di vendere il mio appartamento dopo averlo affittato per anni. Nel corso della vendita sono stato assistito in ogni fase della trattativa fino all'atto di compravendita, assistendomi anche nel risolvere i problemi catastali e urbanistici di conformità."

Maurizio Cesarini

Hai dubbi sui tuoi documenti?



RICHIEDI UNA VERIFICA GRATUITA



PROGETTO APPROVATO DAL COMUNE



LA SOLUZIONE INTELLIGENTE

Recupera subito il progetto originale approvato dal Comune. Confrontalo con lo stato attuale della casa.

Se ci sono differenze, scoprile ora che hai tempo per sistemare, non quando hai già trovato l'acquirente.

La paura nascosta: "E se quello che ho costruito non è mai stato autorizzato?"

Molti pensano che basti la planimetria catastale. Errore grave. Il progetto depositato in Comune è quello che conta davvero per capire se la tua casa è stata costruita rispettando le regole.

Modifiche fatte senza comunicare al Comune, ampliamenti mai dichiarati, verande chiuse "tanto chi se ne accorge" ... Tutto questo emerge quando meno te lo aspetti.

La verità scomoda: il notaio controlla tutto. E se trova discrepanze tra il progetto approvato e lo stato di fatto, il rogito si blocca.



"Ringrazio tutti i componenti dell'agenzia per aver risolto con sollecitudine, gentilezza e professionalità i problemi relativi al mio appartamento a Foligno.

Venivo da un'altra agenzia che non mi aveva aiutato a vendere.

Giacomo ha stimato l'immobile effettuando un'analisi specifica di mercato, ha realizzato una promozione specifica sul mio appartamento e mi ha sempre tenuta aggiornata sulla vendita.

La casa è stata venduta e sono stati risolti i tanti problemi burocratici che ho avuto dall'inizio alla fine grazie a Giacomo."

Gabriella Sabatini



PERMESSO DI COSTRUZIONE

La paura del costruttore: "E se la mia casa non ha tutti i permessi?"

Case costruite negli anni '60-'70-'80 spesso hanno situazioni complesse: condoni mai completati, permessi parziali, sanatorie iniziate e mai finite.

L'acquirente moderno vuole certezze. Se non puoi dimostrare che la tua casa è stata costruita con tutti i permessi in regola, la trattativa parte male e finisce peggio.



LA SOLUZIONE PROFESSIONALE

Verifica di avere il **permesso di costruzione originale** o la **concessione edilizia**.

Se manca, vai in Comune e richiedi una copia.

Se ci sono problemi, è meglio saperlo subito per valutare le soluzioni possibili.



"Ho intrapreso la vendita da subito con Giacomo. C'erano delle condizioni particolari poiché l'immobile si trovava in zona PEPP e quindi era sottoposto a innumerevoli vincoli.

Ma poi, grazie a Giacomo, La vendita, in tempi consoni al problema"

Nicoletta Manni



CERTIFICATI DEGLI IMPIANTI (SE DISPONIBILI)



La paura del furbo: "E se l'acquirente pretende uno sconto perché gli impianti non sono a norma?"

Elettrico, idraulico, termico, gas: ogni impianto dovrebbe avere la sua certificazione di conformità.

Se non puoi dimostrare che rispettano le norme di sicurezza, l'acquirente ha in mano l'arma perfetta per tagliarti il prezzo.

"Eh, ma io devo rifare tutto l'elettrico... mi devi fare uno sconto di 10.000 euro." E tu che dici? Che l'impianto funziona benissimo? Chi ti crede?

La verità del mestiere: senza certificazioni sei in balia dell'acquirente.

Con le certificazioni in mano, comandi tu.

LA SOLUZIONE DA PROFESSIONISTA

Se hai le certificazioni e dichiarazioni di conformità, tienile pronte.

Se non le hai, non è obbligatorio averle per vendere, ma sappi che potresti dover negoziare sul prezzo.

L'importante è saperlo prima, non durante la trattativa.



"Prima vendevamo da soli e non si riusciva mai a concludere.

Eravamo diversi eredi e c'erano sempre tante telefonate da fare tra di noi.

Giacomo ci ha aiutati con i tanti problemi catastali, urbanistici e ha risolto anche i problemi di mutuo dell'acquirente.

Abbiamo venduto casa ad un prezzo più che accettabile.

Sono rimasto così soddisfatto che sto per affidargli anche l'incarico di vendita di un altro mio appartamento."

Dino Ciancaleoni

Non lasciare nulla al caso.



OTTIENI LA VERIFICA COMPLETA ADESSO



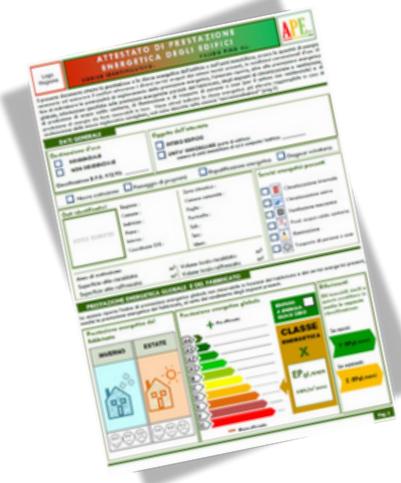
ATTESTATO DI PRESTAZIONE ENERGETICA (APE)

La paura del principiante: "E se non posso nemmeno pubblicare l'annuncio?"

Per legge non puoi mettere in vendita la casa senza indicare la classe energetica. È obbligatorio. Zero eccezioni.

Molti proprietari lo scoprono quando chiamano l'agenzia immobiliare, che gli dice: "Prima mi porti l'APE, poi ne parliamo". E restano bloccati per settimane.

La verità scomoda: senza APE non puoi vendere. Punto. E farlo fare all'ultimo momento ti costa il doppio.



LA SOLUZIONE INTELLIGENTE:

Fai preparare da subito l'APE da un tecnico abilitato.

Costa poco, dura 10 anni, e apre la strada a tutto il resto.

"Grande professionalità.

Mi sono affidata a lui per la vendita di una porzione del mio immobile. Ha risolto gli innumerevoli intoppi legali e burocratici con serietà, affiancandomi in tutto il percorso, sollevandomi e sostenendomi nei momenti di sfiducia.

Ha risolto la vendita con successo curando ogni particolare. Ancora GRAZIE."

Patrizia Peppoloni



AGIBILITÀ/ABITABILITÀ (SE PRESENTE)

La paura dell'esperto: "E se il compratore scopre che la mia casa non è davvero a norma?"

Un immobile senza agibilità è come una macchina senza assicurazione. Tecnicamente potresti anche guidarla, ma se ti fermano sono guai seri.

Non è sempre obbligatoria per vendere, ma molti acquirenti oggi (giustamente) vogliono vederla. Se non ce l'hai, nella loro mente scatta subito: "Che cosa nasconde questo?"



LA SOLUZIONE PROFESSIONALE

Se hai il certificato di agibilità, tienilo pronto. Se non ce l'hai o non sai dove sia, verifica subito in Comune.

Non è sempre indispensabile per vendere, ma sapere la situazione ti permette di gestire meglio la trattativa.

"Giacomo Brandi per me rappresenta al 100% la figura dell'agente immobiliare, non solo un venditore ma un consulente, una persona che ti guida passo dopo passo nell'acquisto o nella vendita, mettendoti a conoscenza di tutte le evenienze e a cosa potresti andare incontro, ma allo stesso tempo lasciandoti libero di scegliere.



Un professionista a tutto tondo con una profonda conoscenza della materia, del mercato e dei propri clienti.

La sua priorità non è quella di chiudere una trattativa nel minor tempo possibile ma piuttosto mettere le due parti interessate in una compravendita nella situazione migliore per poter arrivare ad un obiettivo comune."

Fabio Serafini



VISURA IPOTECARIA

La paura dell'incubo: "E se spunta un'ipoteca di cui non sapevo nulla?"

È il terrore di ogni venditore. E succede più spesso di quanto pensi.

Vecchi mutui mai cancellati formalmente, ipoteche giudiziarie di contenziosi dimenticati, pignoramenti che pensavi risolti... tutto esce fuori al momento sbagliato.

La verità che fa paura: se c'è un'ipoteca sulla tua casa e tu non lo sai, la scopri al rogito. Davanti al notaio. Con l'acquirente che ti guarda come se lo avessi preso in giro. Vendita saltata all'istante.



LA SOLUZIONE CHE TI SALVA:

Una visura ipotecaria aggiornata. Costa pochi euro, ma ti salva da guai che possono costarti decine di migliaia di euro e mesi di vita.

"Che dire, l'egregio lavoro svolto da Giacomo parla da solo. Grande professionista, serio e affidabile.



Ha una capacità innata nel risolvere ogni tipologia di problemi. Mi ha assistito in tutto l'iter di vendita.

Consigliatissimo.

Petrella Laurino



CONDOMINIO (REGOLAMENTO E SITUAZIONE SPESE)



La paura del condomino: *"E se al rogito salta fuori che devo 5.000€ di spese arretrate?"*

Le pendenze condominiali sono come un virus: passano automaticamente al nuovo proprietario.

E nessuno - ma proprio nessuno - vuole comprare casa insieme ai debiti del condominio.

La verità del condominio: ogni euro che devi all'amministratore diventa un problema dell'acquirente. E lui questo lo sa benissimo.

LA SOLUZIONE DEL BUON VICINO:

Chiedi all'amministratore una certificazione ufficiale che attesti che sei in regola con tutti i pagamenti e che non ci sono contenziosi in corso.

L'acquirente firma sereno, tu vendi sereno.

"Da ingegnere informatico ero abbastanza scettico di quello che Giacomo affermava..."

Mi dicevo: "ma come è possibile che possa esistere un sistema strutturato, quasi scientifico, che gli consente di vendere le case a prezzo pieno, e per giunta in tempi ragionevoli senza mai superare i 4 mesi? "



Cioè, da quando in qua gli agenti immobiliari valorizzano le case?!

Eppure, a distanza di mesi, ho potuto toccare e verificare con mano che il Sistema di Vendita Garantita Casa120 Funziona"

Simone Zepponi



DOCUMENTI PERSONALI DEL VENDITORE

La paura del dettaglio: *"E se manca proprio la mia firma per colpa di un documento scaduto?"*

Sembra una sciocchezza, ma non lo è. Carta d'identità scaduta, stato civile non aggiornato dopo un divorzio, certificati anagrafici vecchi...



Tutto può bloccare la vendita. E tu che fai?

Dici al notaio "aspetti che vado in Comune"? Con l'acquirente che ha preso ferie, mutuo pronto, trasloco organizzato?

LA SOLUZIONE DELL'ORGANIZZATO:

Verifica di avere tutto in regola per tempo: documento di identità valido, codice fiscale, certificati anagrafici aggiornati.

Se siete più eredi o più proprietari, tutti devono avere i documenti pronti e in regola.



"In una vendita risultata complessa sia per il momento del mercato non propizio sia per problemi di varia natura è riuscito nell'intento ed ha portato a compimento la vendita dell'immobile con professionalità e cura di tutti gli aspetti, mantenendo puntualmente i contatti con le parti interessate.

Un sincero grazie"

Fabio Foglietta

Stai facendo tutto nel modo giusto?



VERIFICA CON IL MIO AIUTO

LA MORALE DELLA FAVOLA (CHE TI CAMBIA LA VITA)

Vendere casa non è attaccare un cartello al balcone e aspettare che qualcuno ti telefoni. Non è nemmeno affidare tutto al primo agente immobiliare che incontri e sperare che "si arrangi lui".

Vendere casa è un processo che può regalarti soldi, tempo e serenità... oppure toglierteli tutti in un colpo solo.

La differenza la fa solo una cosa: arrivare preparati prima ancora di iniziare.

Perché quando hai tutto in regola dal primo giorno:

- **Le visite vanno meglio (gli acquirenti si fidano di più)**
- **Le trattative durano meno (non possono usare i documenti mancanti per strappare sconti)**
- **Il rogito fila liscio (il notaio non trova sorprese)**
- **Tu hai il controllo della situazione invece di subirla**

E soprattutto: non ti svegli alle 3 di notte chiedendoti "E se va tutto storto?"

“Mi sono quindi rivolto direttamente a Giacomo Brandi perché ero venuto a conoscenza di questo suo metodo innovativo, denominato “Sistema di vendita garantita – Casa 120”, e, non sapendo di che si trattasse, mi sono sinceramente incuriosito ed ho voluto fare questo tentativo.



Il risultato di questa scelta è stato che Giacomo Brandi, alla prima Open House (che non avevo visto fare da nessun altro), è riuscito ad ottenere una proposta d'acquisto al prezzo fissato inizialmente, che io, ovviamente ho accettato di buon grado.

Che dire, GRAZIE Giacomo

Fabio Carletti



Il Metodo Casa120: la mia garanzia per te

In 20 anni di esperienza nel settore immobiliare a Foligno, ho sviluppato un metodo preciso che parte proprio dalla verifica documentale.

Non prometto miracoli.

Quello che garantisco è l'applicazione del Metodo Casa120:

- ✓ **Verifica dei documenti PRIMA di pubblicizzare** - Scopriamo subito eventuali difformità o problemi burocratici, evitando blocchi dell'ultimo minuto al rogito. Meglio saperlo prima che dover alzarsi davanti al notaio senza fare l'atto di vendita.
- ✓ **Garanzia temporale concreta** - Se servono più di 4 mesi per vendere casa, ridurrò il mio compenso di 1.000 euro. Otto immobili su dieci vengono venduti in meno di quattro mesi.
- ✓ **Preparazione e valorizzazione di casa** - Presentare la casa nel modo giusto può aumentare fino al 20% il valore percepito. Non è solo trasmettere il reale valore di casa, ma centrare il bersaglio - far percepire il reale valore di casa a chi se ne innamorerà.
- ✓ **Eventi a Porte Aperte** - Creo urgenza e competizione tra acquirenti interessati. La concorrenza fa sempre alzare le offerte.

Una casa non sono metri quadri, ma realizzazione di sogni, desideri e bisogni.
Non descrivo solo stanze: racconto possibilità future.

Negli anni, più di 145 famiglie a Foligno si sono affidate a me.

Quello che mi dicono spesso è: "Finalmente qualcuno che ci ha tolto ogni preoccupazione". Le testimonianze, negli anni, mi hanno dato la certezza di star seguendo la strada giusta.

**Non aspettare. Ogni giorno che passa
senza preparazione è un giorno perso.**



INIZIA SUBITO CON LA MIA GUIDA



Il tuo esperto di riferimento
immobiliare a Foligno e dintorni

"In 20 anni di esperienza ho visto troppi proprietari commettere gli stessi errori.

Questa guida è nata per evitare che anche tu li faccia. Perché vendere casa può essere semplice... se sai come farlo."



**PRENOTA LA TUA VERIFICA
DOCUMENTALE GRATUITA**

 **Via Cipriano Piccolpasso, 4a**

 **06034 Foligno PG**

 **www.giacomobrandi.com/contatti**

 **320 410 9595**

RIEPILOGO: I 10 DOCUMENTI ESSENZIALI

- 1 Atto di provenienza**
(acquisto, successione o donazione)
- 2 Visure catastali aggiornate**
- 3 Planimetria catastale conforme
allo stato di fatto**
- 4 Progetto approvato dal Comune**
- 5 PerMESSO di costruzione
o concessione edilizia**
- 6 Certificati impianti** (se disponibili)
- 7 Attestato di Prestazione
Energetica (APE)**
- 8 Agibilità/abitabilità** (se presente)
- 9 Visura ipotecaria aggiornata**
- 10 Condominio** (regolamento e
situazione spese) + **Documenti
personalI validI**

Nota: Casa120 è soggetto a condizioni contrattuali. Non viene garantito un risultato economico specifico, ma l'applicazione del metodo. Eventi straordinari come crisi dei mutui, pandemie o guerre non sono prevedibili, ma il metodo resta sempre lo stesso. La garanzia temporale si riferisce ai giorni di pubblicità e non viene conteggiata nei casi in cui la vendibilità di casa è "sospesa" per motivi imprevedibili.