

HAI UN IMMOBILE BLOCCATO A LUCCA O CAPANNORI?

Abusi edilizi, difformità, vincoli,
sanatorie, pratiche ferme.



Nicola Marcucci · Architetto a Lucca

Controlli prima di vendere casa

Memorandum operativo per proprietari, eredi e venditori che vogliono evitare sorprese durante proposta, mutuo, rogito o trattativa.

Idea di fondo	La vendita non si blocca quasi mai per un solo documento: si blocca quando casa, catasto, titoli edilizi, vincoli e dichiarazioni non raccontano la stessa storia.
Prima di promettere	Conviene sapere quali carte esistono, quali mancano e quali difformità possono diventare un problema reale.

Arch. Nicola Marcucci - Lucca, Capannori, Borgo a Mozzano, Pescaglia, Bagni di Lucca e Porcari

Documento orientativo. Non sostituisce una verifica tecnica del fascicolo, dei titoli edilizi, dello stato dei luoghi e della disciplina vigente applicabile al caso concreto.

Perche una vendita si blocca quando sembrava tutto pronto

Molti proprietari arrivano alla vendita convinti che bastino una planimetria catastale, una visura e la dichiarazione che la casa e sempre stata cosi. Il problema nasce dopo: quando l'acquirente chiede garanzie, la banca manda il perito, il notaio vuole chiarezza o un tecnico ricostruisce la storia edilizia.

In quel momento i fogli diventano documenti: non sono piu carte generiche, ma elementi che possono incidere su prezzo, tempi, responsabilita, trattativa, mutuo e rogito.

Regola pratica

Prima di accettare una proposta seria, il venditore dovrebbe sapere se l'immobile e raccontabile con coerenza: titolo di proprieta, catasto, pratiche edilizie, stato reale e vincoli devono stare nello stesso quadro.

Questa guida non serve a dimostrare che l'immobile e regolare. Serve a capire quali controlli fare prima di esporsi in una vendita.

1. I documenti minimi da recuperare

Il controllo parte dal fascicolo. Se i documenti non ci sono, non significa automaticamente che l'immobile sia irregolare; significa pero che la verifica non puo essere fatta seriamente senza ricostruire gli atti.

Atto di provenienza	Compravendita, successione, donazione, divisione, assegnazione o altro titolo che spiega come la proprieta e arrivata al venditore.
Catasto	Visura catastale, planimetria, eventuale elaborato planimetrico, subalterni, consistenza e intestazioni attuali.
Titoli edilizi	Licenze, concessioni, permessi di costruire, DIA, SCIA, CILA, sanatorie, condoni, varianti, fine lavori e pratiche collegate.
Autorizzazioni e pareri	Paesaggistica, vincoli, nulla osta, atti d'obbligo, pareri idraulici, sismici, igienico-sanitari o altri atti specifici.
Agibilita	Certificato, segnalazione certificata o documenti equivalenti, se presenti. L'assenza va compresa, non ignorata.
Elaborati grafici	Disegni allegati alle pratiche edilizie: sono spesso piu importanti della semplice ricevuta o del numero di protocollo.

2. Il confronto decisivo: stato reale, catasto e ultimo titolo edilizio

La planimetria catastale non dimostra da sola la regolarità edilizia. Il catasto ha funzione fiscale e descrittiva; la legittimità edilizia si ricostruisce sui titoli edilizi e sugli atti disponibili.

- Confrontare lo stato reale della casa con la planimetria catastale depositata.
- Confrontare lo stato reale con l'ultimo titolo edilizio noto e con gli elaborati allegati.
- Verificare ampliamenti, portici, tettoie, verande, ripostigli, scale, aperture, piscine, garage e cambi d'uso.
- Controllare se parti esterne, corti, accessi, confini, servitù e parti comuni sono coerenti con atti e uso reale.
- Capire se eventuali difformità sono irrilevanti, tollerabili, sanabili o critiche.
- Distinguere il problema edilizio dal problema catastale: possono coincidere, ma non sono la stessa cosa.

Punto critico

Una casa può essere accatastata correttamente e avere comunque problemi edilizi. Al contrario, una difformità catastale può essere corretta senza che il problema sia una sanatoria urbanistica. Vanno separati i livelli.

3. Segnali che meritano attenzione prima della proposta

Modifiche interne	Tramezzi, aperture, fusioni, frazionamenti, locali con uso diverso o opere apparentemente minori.
Opere esterne	Portici, tettoie, pergolati trasformati, verande, recinzioni, pavimentazioni, piscine, muri, scale, annessi o depositi.
Zona vincolata	Paesaggio, zona agricola, fascia cimiteriale, area storica, idraulica, sismica o altri vincoli possono cambiare completamente la lettura.
Proprietà complesse	Eredi, donazioni, divisioni, comproprietà, corti comuni, accessi non chiari, servitù o diritti non ricostruiti.
Pratiche vecchie	Condoni non definiti, fine lavori mancanti, varianti mai chiuse, agibilità assente, vecchie licenze con elaborati incompleti.
Prezzo o fretta anomali	Un prezzo interessante o una forte urgenza di vendere non sono prove di problema, ma meritano una lettura più attenta.

4. Errori frequenti del venditore

- Pensare che il catasto basti a dimostrare la regolarità edilizia.
- Credere che "è sempre stato così" equivalga a legittimità.
- Accettare una proposta senza sapere quali difformità potrebbero emergere.
- Rimandare il controllo a quando il notaio o la banca chiedono chiarimenti.
- Confondere piccole incongruenze documentali con problemi gravi, o problemi gravi con dettagli trascurabili.
- Correggere il catasto senza aver prima capito se esiste un problema edilizio.
- Affidarsi a rassicurazioni verbali senza ricostruire il fascicolo.

Il punto non è spaventare il venditore. Il punto è evitare che un problema controllabile diventi una rottura della trattativa, una richiesta di riduzione prezzo o una responsabilità dichiarativa.

5. Prima di accettare una proposta: cosa chiarire

Che cosa vendi davvero	Abitazione, pertinenze, resede, accessi, garage, cantina, terreni, diritti su parti comuni e servitu devono essere coerenti con gli atti.
Che cosa dichiarare	Le dichiarazioni sullo stato dell'immobile non devono anticipare certezze che non sono state verificate.
Che cosa manca	Se mancano atti, autorizzazioni o elaborati, va detto e va capito se sono recuperabili.
Che cosa chiede l'acquirente	Mutuo, tempi stretti, garanzie, trasformazioni future o condizioni particolari possono richiedere controlli più puntuali.
Che margine hai	Se emerge una difformità, bisogna capire se si corregge, se blocca, se incide sul prezzo o se richiede una pratica autonoma.

Clausola mentale prima della firma

Non promettere ciò che non hai verificato. Una verifica preliminare prima della proposta può costare meno di una trattativa saltata dopo settimane di attese.

6. Quando chiedere una verifica preliminare

La verifica preliminare è utile quando devi vendere ma non sei certo della documentazione, quando l'acquirente chiede garanzie, quando emergono difformità o quando notaio, agenzia, banca o tecnico chiedono chiarimenti.

Non serve sempre una perizia lunga. Spesso serve prima una lettura strategica: capire se il problema esiste, dove si trova, quali documenti mancano, chi deve decidere e quale strada è tecnicamente sostenibile.

Checklist minima prima della vendita

- Ho recuperato atto di provenienza, visura e planimetria catastale.
- Ho cercato i titoli edilizi e gli elaborati grafici allegati.
- Ho verificato se ci sono condoni, sanatorie, pratiche non chiuse o agibilità mancante.
- Ho controllato vincoli, zona urbanistica, accessi, confini e pertinenze.
- Ho confrontato casa reale, catasto e pratiche edilizie.
- So spiegare eventuali differenze prima che lo faccia l'acquirente.
- Ho evitato di accettare impegni su regolarità non verificate.

Hai un immobile da vendere?

Se hai una casa nell'area di Lucca, Capannori, Borgo a Mozzano, Pescaglia, Bagni di Lucca e Porcari e vuoi capire se la vendita può procedere senza sorprese, raccogli le carte principali e richiedi una verifica preliminare.

www.nicolamarcucci.it/contatti/

Questa guida aggiorna il precedente memorandum operativo sui controlli prima della vendita, mantenendone l'idea centrale: la vendita si prepara prima della trattativa, non quando il problema è già emerso.