

# Checklist prima della proposta di acquisto tra privati

Questo PDF serve prima della firma: aiuta a controllare prezzo, documenti, caparra, mutuo e tempi. Non è un fac-simile contrattuale, non produce una proposta valida da solo e non sostituisce notaio, avvocato, tecnico o consulente fiscale.

Prima di firmare una proposta o un preliminare, fai verificare il testo da un professionista abilitato. Le verifiche catastali, ipotecarie, fiscali e contrattuali non vanno sostituite con una checklist.

01

## Prezzo

- Ho confrontato il prezzo con case davvero simili per zona, piano, stato, ascensore, box, luce e lavori.
- Ho separato la cifra che vorrei offrire dal massimo che posso sostenere senza forzare mutuo, lavori e spese.
- So spiegare la proposta senza ridurre tutto a uno sconto scelto a sensazione.

02

## Casa

- Ho segnato i lavori visti durante la visita e quelli che possono cambiare il costo reale dell'acquisto.
- Ho chiesto quali arredi, impianti o pertinenze restano davvero inclusi.
- Ho chiarito se box, cantina, posto auto, soffitta o giardino sono venduti insieme alla casa e con quali dati.

03

## Documenti

- Prima di firmare voglio vedere almeno dati catastali, provenienza, APE, planimetria e situazione condominiale rilevante.
- Se emergono difformità, debiti, servitù, abusi o vincoli, la proposta non resta una frase generica.
- So quali verifiche vanno fatte dal notaio o da un tecnico prima di trasformare la fiducia in obbligo.

04

## Caparra

- Nel testo è chiaro se la somma versata è caparra confirmatoria, acconto prezzo o semplice deposito.
- So cosa succede alla somma se il venditore accetta, se una condizione non si avvera o se una parte si tira indietro.
- Non consegno denaro senza capire quando viene incassato, da chi viene custodito e a quale titolo.

05

## Mutuo

- Se mi serve il mutuo, la proposta non deve fingere che il finanziamento sia già certo.
- La condizione sospensiva, se presente, deve indicare tempi, importo, documenti richiesti e conseguenze del rifiuto.
- Ho già parlato con banca o consulente prima di promettere una data che non controllo.

06

## Tempi

- La proposta indica entro quando il venditore può accettare e fino a quando io resto vincolato.
- Le date di preliminare, eventuale mutuo e rogito sono compatibili con banca, notaio, documenti e consegna della casa.
- Non sto usando date ottimistiche solo per far sembrare la proposta più forte.

## Appunti prima della firma

---

---

---

---

---

---

---

---

## Segnali da fermare

Il venditore chiede di firmare subito e controllare i documenti dopo.

La caparra è indicata, ma non è chiaro se sia caparra confirmatoria, acconto o deposito.

Serve il mutuo, ma il testo non contiene una condizione chiara.

Il prezzo sembra sostenibile solo se i lavori costeranno meno del previsto.

Le pertinenze sono citate a voce ma non si capisce come risultano nei documenti.

La proposta usa parole rassicuranti ma non dice cosa succede se una verifica va male.

## Uso corretto

Compila la checklist prima di scrivere la cifra.

Segna i punti che mancano e chiedili al venditore prima della firma.

Usa Quadrivo per leggere prezzo, alternative e lavori prima di rilanciare.

Fai verificare il testo contrattuale da notaio, avvocato o professionista abilitato.

# Fonti controllate

Consiglio Nazionale del Notariato: garanzia preliminare

Agenzia delle Entrate: acquisto della casa e registrazione del preliminare

Consiglio Nazionale del Notariato: deposito del prezzo

MutuiOnline: proposta vincolata al mutuo