GUIDA GRATUITA PER GLI EREDI

Casa *ereditata* a Foggia

Cosa fare passo per passo: successione, documenti, accordo tra eredi e vendita. Anche se vivi lontano.

i. I passi nell'ordine giusto

ii. I documenti che bloccano le vendite

iii. Come mettere d'accordo gli eredi

iv. I 7 errori da evitare

v. La checklist finale



Gratis
GUIDA PDF

Roberto Padalino

Quasi 30 anni di case a Foggia
Iscritto al ruolo dei mediatori dal 1993

UNA LETTERA PER TE

Prima di cominciare

Caro erede,

Se stai leggendo queste pagine, probabilmente hai appena ereditato una casa a Foggia o in provincia. Forse è la casa dei tuoi genitori, quella dove sei cresciuto. E insieme ai ricordi, all'improvviso, arrivano domande a cui nessuno ti ha mai preparato: cosa va fatto, in che ordine, con quali documenti, e cosa ne facciamo adesso.

Mi chiamo **Roberto Padalino** e da quasi 30 anni mi occupo di case a Foggia. Sono iscritto al ruolo dei mediatori dal 1993 e sono titolare di SoluzioneCasa. In questi anni ho accompagnato molte famiglie nella vendita di case ereditate, e ho imparato una cosa: **il problema quasi mai è vendere. È tutto quello che viene prima.**

Documenti che non tornano, eredi che non si mettono d'accordo, chi vive lontano e non può seguire nulla, mesi che passano mentre la casa resta vuota e continua a costare. Ho scritto questa guida perché tu possa evitare gli errori che ho visto ripetersi più spesso.

Leggila con calma. E se a un certo punto hai un dubbio sulla tua situazione, non tenerlo per te: scrivimi. Ti rispondo io, di persona.



Roberto Padalino

Titolare SoluzioneCasa · Foggia

Ideatore del metodo VendiSenzaRischi®

HAI GIÀ UN DUBBIO?

Scrivimi la tua situazione in due righe

Non serve leggere tutto prima: ti rispondo io, di persona, su WhatsApp.

Scrivimi ora

INDICE

Cosa trovi in queste pagine

01 I primi passi — 5
Cosa fare nei primi mesi, in ordine

02 Successione: cosa serve per vendere — 6
I due passaggi e la scadenza da non perdere

03 Documenti e conformità — 7
Catasto, urbanistica, APE: dove si bloccano le vendite

04 Tenere, affittare o vendere — 8
Costi veri e scelte a confronto

05 Quando gli eredi non sono d'accordo — 9
Cosa funziona davvero, cosa evitare

06 Se vivi lontano da Foggia — 10
Vendere senza tornare ogni settimana

07 I 7 errori che bloccano la vendita — 11
E come non commetterli

08 La checklist finale — 12
A che punto sei, in due minuti

1

Parti dalla checklist

A pagina 12: in due minuti capisci a che punto sei.

2

Leggi i capitoli che ti servono

Ogni capitolo sta in una pagina e si legge da solo.

3

Mandami la foto

Fotografa la checklist compilata: ti dico cosa manca.

Le informazioni sono generali. Per imposte e aspetti legali del tuo caso rivolgiti sempre a un notaio, un commercialista o un avvocato: se vuoi, ti metto in contatto io con professionisti di fiducia.

Il problema quasi mai è vendere.
È tutto quello che viene prima.

ROBERTO PADALINO · QUASI 30 ANNI DI CASE A FOGGIA

Nelle prossime pagine trovi tutto quello che viene prima, nell'ordine giusto. Se preferisci, possiamo guardarlo insieme in 30 minuti.

Prenota la verifica gratuita

CAPITOLO UNO

I primi passi

01

Nei primi mesi la priorità è mettere in sicurezza la casa e raccogliere i documenti. Le decisioni sulla vendita possono aspettare.

1.

Metti in sicurezza l'immobile

Controlla porte e finestre, chiudi gas e acqua se la casa resta vuota, verifica che l'assicurazione sia ancora attiva.

2.

Decidi chi tiene le chiavi

Meglio una sola persona di riferimento, così nessuno entra o porta via oggetti senza che gli altri lo sappiano.

3.

Raccogli i documenti della casa

Atto di provenienza, planimetria, pratiche edilizie e condoni, bollette, spese condominiali.

4.

Fai l'elenco degli eredi

Chi sono, dove vivono, come contattarli. Servirà per tutte le pratiche, e per le firme.

5.

Scegli chi fa la successione

Un commercialista, un CAF o un notaio. La dichiarazione va presentata **entro 12 mesi dal decesso**.

6.

Non lasciare scadere i pagamenti

IMU, condominio e bollette continuano a correre anche se la casa è vuota.

> *Non serve decidere subito cosa fare della casa. Serve non perdere tempo sui documenti: è lì che, mesi dopo, si bloccano le vendite.*

IL PROSSIMO PASSO

Non sai da quale documento partire?

Dimmi cosa hai già in mano: ti preparo io l'elenco di quello che manca.

Chiedi l'elenco

CAPITOLO DUE

Successione: cosa serve per vendere

Per vendere una casa ereditata ci sono due passaggi. Il primo tocca a voi eredi; il secondo, di solito, lo fa il notaio al momento della vendita.

PASSO 1 · TOCCA AGLI EREDI

Dichiarazione di successione

Si presenta **entro 12 mesi dal decesso**. Dice chi sono gli eredi e cosa c'è nel patrimonio, e aggiorna gli intestatari della casa.

PASSO 2 · AL ROGITO

Accettazione dell'eredità

Di solito la fa il notaio insieme all'atto di vendita, quindi **non è un ostacolo**. Basta saperlo per tempo e metterla nel conto di tempi e spese del rogito.

ATTENZIONE ALLA SCADENZA

La successione va presentata **entro 12 mesi dal decesso**: lasciar passare i tempi significa solo complicarsi la vita. E per vendere serve sempre il consenso di tutti gli eredi. Per le imposte del tuo caso fatti seguire da un professionista.

> *Il giorno del rogito devono esserci tutti gli eredi, o le loro procure. Organizzalo subito, non all'ultima settimana.*

IL PROSSIMO PASSO

Non sai a che punto è la vostra successione?

Dimmi cosa avete già fatto: ti spiego io i passi che mancano per poter vendere, gratis.

Chiedimi i passi

CAPITOLO TRE

Documenti e conformità

Anche con la successione in ordine, la casa si vende solo se è conforme. Nelle case abitate per decenni le difformità sono molto frequenti.

CONTROLLO	COSA VERIFICA	PROBLEMA TIPICO
Conformità catastale	Che la planimetria in catasto corrisponda alla casa reale	Una stanza divisa o una veranda chiusa mai dichiarate
Conformità urbanistica	Che la casa corrisponda ai titoli edilizi in Comune	Lavori fatti negli anni senza permessi
APE	La classe energetica, obbligatoria per vendere	Spesso manca o è scaduto
Provenienza	Come il defunto aveva acquistato la casa	Donazioni o vecchie successioni non chiarite
Impianti e condominio	Certificazioni e spese arretrate	Debiti condominiali che passano agli eredi

> *Una difformità scoperta all'ultimo momento può far saltare una vendita già concordata. Fai una verifica completa prima di mettere in vendita, non dopo aver trovato l'acquirente.*

IL PROSSIMO PASSO

Non sai se la tua casa è conforme?

Mandami una foto della planimetria catastale: ti dico subito se ci sono difformità da sistemare.

Invia la planimetria

CAPITOLO QUATTRO

Tenere, affittare o vendere

Una casa vuota non è gratis: ogni mese costa e perde valore. Metti a confronto le tre strade, con i numeri davanti.

04

Tenerla vuota

VANTAGGI

Nessuna decisione da prendere subito.

COSTI E RISCHI

IMU, condominio, utenze, assicurazione. Umidità e degrado, furti e occupazioni.

Affittarla

VANTAGGI

Un'entrata ogni mese.

COSTI E RISCHI

Lavori per renderla affittabile, gestione dell'inquilino, morosità, tasse sul canone da dividere tra eredi.

Venderla

VANTAGGI

Ogni erede riceve la sua parte e la questione si chiude.

COSA SERVE

L'accordo di tutti gli eredi e i documenti in regola.

Quanto vi costa ogni anno la casa vuota?

IMU	€ _____
Condominio, utenze e assicurazione	€ _____
Manutenzione e piccoli danni	€ _____
Totale annuo, diviso per il numero degli eredi	**€ _____**

IL PROSSIMO PASSO

Non sai quanto mettere in queste caselle?

Te le compilo io, con i numeri veri della tua casa e quanto vale oggi.

Fammi il conto

CAPITOLO CINQUE

Quando gli eredi non sono d'accordo

05

È la prima causa di case ereditate ferme per anni. Quasi sempre nasce da tre motivi: il prezzo, i ricordi, i soldi già spesi da qualcuno per la casa.

1.

Una valutazione scritta e neutrale

Uguale per tutti: toglie il "secondo me vale di più" e sposta la discussione dalle opinioni ai numeri.

2.

Un incontro con tutti gli eredi insieme

Anche in videochiamata per chi è lontano. Le decisioni prese a pezzi, per telefono, si smontano il giorno dopo.

3.

Una persona esterna che guida l'incontro

Chi non è coinvolto emotivamente aiuta a trovare un punto d'incontro.

4.

Prima gli oggetti, poi la casa

Si decide chi tiene mobili e ricordi, e solo dopo si parla di vendita.

COSA EVITARE

Arrivare allo scontro legale. Le liti tra eredi durano anni, costano molto e spesso finiscono con una vendita forzata, a un prezzo più basso per tutti.

IL PROSSIMO PASSO

Volete una valutazione uguale per tutti?

La preparo gratis e la presento a tutti gli eredi insieme, anche in videochiamata.

Chiedi la valutazione

CAPITOLO SEI

Se vivi lontano da Foggia

Puoi vendere una casa a Foggia senza tornare ogni settimana. Bastano un referente di fiducia sul posto e gli strumenti giusti.

SUL POSTO

Chiavi e sopralluoghi

Il referente custodisce le chiavi, controlla la casa e ti manda foto e video.

PRIMA DI VENDERE

Sgombero e pulizia

Si affidano a una ditta, con preventivo approvato da tutti gli eredi.

DURANTE LA VENDITA

Visite degli acquirenti

Gestite sul posto, con aggiornamenti e video dopo ogni visita.

AL ROGITO

Firme a distanza

Con una **procura** a una persona di fiducia puoi firmare senza tornare: spesso non serve venire nemmeno per il rogito.

> *Chi vive lontano non deve rinunciare a vendere bene: deve solo avere sul posto qualcuno che risponde a tutti gli eredi allo stesso modo.*

IL PROSSIMO PASSO

Vivi fuori Foggia?

Facciamo tutto in videochiamata: verifica dei documenti, valutazione e piano di vendita.

Fissa la videochiamata

CAPITOLO SETTE

I 7 errori che bloccano la vendita

07

Li ho visti ripetersi per quasi 30 anni. Nessuno è grave da solo: insieme tengono una casa ferma per anni.

1 **Lasciar passare anni senza decidere**
La casa vuota si deteriora e i costi si accumulano.

2 **Fissare il prezzo sui ricordi**
Il valore affettivo non lo paga nessun acquirente.

3 **Vendere senza verificare i documenti**
Le difformità emergono dal notaio, a trattativa chiusa.

4 **Non organizzare le firme di tutti gli eredi**
Al rogito servono tutti, o le loro procure: farlo all'ultimo fa slittare la vendita.

5 **Un'agenzia diversa per ogni erede**
Prezzi diversi in giro e acquirenti confusi.

6 **Lasciare la casa piena di mobili**
Sgombra e pulita si vende prima e meglio.

7 **Trattare separatamente con ogni erede**
Ogni decisione va presa insieme e messa per iscritto.

IL PROSSIMO PASSO

Ti sei riconosciuto in uno di questi errori?

Dimmi quale: ti spiego come rimediare prima che blocchi la vendita.

Dimmi quale

CAPITOLO OTTO

La checklist finale

Spunta questi punti prima di decidere cosa fare della casa. Bastano due minuti.

- [ ] Dichiarazione di successione presentata (entro 12 mesi dal decesso)
- [ ] Casa intestata ai nuovi proprietari
- [ ] Tutti gli eredi reperibili per firmare (o con procura)
- [ ] Conformità catastale e urbanistica controllate
- [ ] APE presente e valido
- [ ] Spese condominiali e utenze in regola
- [ ] Valutazione scritta condivisa con tutti gli eredi
- [ ] Decisione presa insieme: tenere, affittare o vendere

Tutte spuntate?

Siete pronti a decidere. Una valutazione aggiornata vi dice quanto vale oggi la casa.

Anche una sola casella vuota?

È un possibile blocco dal notaio. Fotografa questa pagina e mandamela: ti dico come sistemarla.

IL PROSSIMO PASSO

Fotografa questa checklist e mandamela

In giornata ti dico cosa manca e in che ordine sistemarlo.

Invia la foto

IL SERVIZIO PER GLI EREDI

Hai anche solo un punto non chiaro?
Lo controllo io, gratis.

Verifico i documenti della casa, **gratis e senza impegno**: ti dico cosa è in regola, cosa va sistemato e quanto vale oggi la casa, con una **valutazione scritta da condividere con gli altri eredi**. Bastano 30 minuti, di persona a Foggia o in videochiamata.

E se decidete di vendere, mi occupo io di tutto quello che viene prima: si chiama **Eredità Senza Pensieri**.

- ✓ Verifica gratuita dei documenti
- ✓ Valutazione scritta per tutti gli eredi
- ✓ Notaio, commercialista e geometra coordinati
- ✓ Sgombero e pulizia con ditta di fiducia
- ✓ Visite e trattative gestite da me
- ✓ Vendita anche a distanza, con procura

90 GIORNI

METODO VENDISENZARISCHI®

Garanzia 90 giorni

Se decidete di vendere e non vendo la casa entro 90 giorni, **lavoro gratis**. Il rischio è tutto mio.

IL PRIMO PASSO

Prenota la verifica gratuita dei documenti

30 minuti, di persona o in videochiamata. Scegli tu il giorno.

Prenota ora

IL PROSSIMO PASSO È TUO

Prenota la verifica *gratuita* dei documenti

30 minuti, di persona a Foggia o in videochiamata. Ti dico cosa è in regola, cosa va sistemato e quanto vale oggi la casa. Senza impegno.

CHIAMAMI O SCRIVIMI SU WHATSAPP

340 417 3318

Scrivimi su WhatsApp **Chiamami ora**

soluzionecasa.foggia@gmail.com

Inquadra il codice
e scrivimi subito su WhatsApp

P.S. *Ogni mese che la casa resta vuota costa IMU, condominio e manutenzione, e la scadenza dei 12 mesi per la successione non aspetta. La verifica dura 30 minuti ed è gratuita: scrivimi oggi e fissiamo il giorno.*

Non sei l'unico erede?

Inoltra questa guida ai tuoi fratelli o agli altri eredi: decidere insieme, con le stesse informazioni, è il modo più veloce per sbloccare la casa.

Inoltrala



Roberto Padalino
SoluzioneCasa · Servizi Immobiliari · Foggia

SoluzioneCasa Servizi Immobiliari di Padalino Roberto · Tel. 340 417 3318 · P.IVA 03231720719 · Iscritto al ruolo dei mediatori dal 1993. Guida a scopo informativo: non sostituisce il parere di notaio, commercialista o avvocato. La Garanzia 90 giorni VendiSenzaRischi® vale alle condizioni scritte nell'incarico.