

# La checklist della due diligence

21 punti prima di fare un'offerta — Marzo 2026

Ogni operazione immobiliare che fallisce ha saltato almeno uno di questi 21 punti.  
Questa checklist è il tuo scudo prima di alzare la mano.

## SEZIONE 1 — DOCUMENTAZIONE LEGALE

- 1 Visura catastale aggiornata**  
Emessa da non più di 3 mesi. Verifica intestazione, categoria, rendita e dati identificativi (foglio, particella, subalterno).
- 2 Planimetria catastale conforme allo stato di fatto**  
La piantina depositata in Catasto deve corrispondere alla realtà fisica. Difformità = rischio blocco rogito.
- 3 Estratto di mappa o mappale aggiornato**  
Necessario per verificare i confini, i fabbricati adiacenti e la perimetrazione del lotto.
- 4 Verifica assenza di ipoteche non dichiarate**  
Effettua un'ispezione ipotecaria presso la Conservatoria dei RR.II. Cerca ipoteche volontarie, giudiziali, privilegi e trascrizioni pregiudizievoli.
- 5 Verifica titolo di provenienza**  
Controlla l'atto di acquisto precedente (o successione/donazione). Identifica la catena dei trasferimenti degli ultimi 20 anni.
- 6 Perizia del CTU allegata agli atti**  
Nel caso di aste giudiziarie, la perizia del CTU è il documento più importante. Leggila per intero.

## SEZIONE 2 — STATO URBANISTICO

### 7 Conformità urbanistica

Verifica che esista concessione edilizia / permesso di costruire originario e che i successivi interventi abbiano le relative autorizzazioni (SCIA, DIA, CILA).

### 8 Assenza di abusi edilizi o condoni pendenti

Richiedi al Comune visura delle pratiche edilizie. Condoni pendenti possono bloccare il trasferimento.

### 9 Destinazione d'uso attuale e possibilità di cambio

Verifica la destinazione catastale e urbanistica. Se la strategia prevede cambio d'uso, valuta costi e fattibilità prima dell'offerta.

### 10 PRG comunale — verifica vincoli di zona

Individua eventuali vincoli paesaggistici, idrogeologici, acustici o di rispetto stradale che limitano le possibilità di intervento.

### 11 Piano di recupero o riqualificazione in corso nell'area

Verifica tempistiche, soggetti coinvolti e impatto sul valore futuro.

## SEZIONE 3 — STATO FISICO E TECNICO

### 12 Visita diretta o foto aggiornate

Effettua documentazione fotografica entro 30 giorni prima dell'asta. Diffida di foto del bando risalenti ad anni prima.

### 13 Stima costi di ristrutturazione

Leggera (finitura): 200–400 €/mq · Media (impianti + finiture): 500–800 €/mq · Pesante (strutturale): 900–1.500+ €/mq

### 14 Stato impianti

Verifica impianto elettrico (norma CEI 64-8), idraulico (materiali, età, perdite) e riscaldamento (tipo, anno caldaia).

### 15 Presenza amianto o criticità strutturali

Edifici ante 1994 possono contenere amianto. Stima i costi di bonifica. Verifica cedimenti, umidità strutturale, lesioni.

### 16 Classe energetica e APE disponibile

Una classe G o F impatta il valore di exit. Calcola il costo del cappotto o della sostituzione impianti se necessario.

### 17 Prezzo base asta vs valore OMI zona

Il prezzo di acquisto deve avere uno sconto minimo del 20% rispetto al valore OMI. Sotto questa soglia il margine si azzerava.

### 18 Stima costi totali dell'operazione

Aggiudicazione + spese d'asta + imposte + ristrutturazione + imprevisti (15%) + gestione + commissioni + costo del capitale.

### 19 Stima valore di exit

Analizza i comparabili di zona degli ultimi 12 mesi (prezzi di vendita effettivi, non richieste). È il numero più importante.

### 20 Calcolo ROI — 3 scenari

Pessimistico (costi +15%, exit -10%, tempi +3 mesi) · Base · Ottimistico. Se il pessimistico regge  $\geq 15\%$ , l'operazione è solida.

### 21 Verifica disponibilità finanziaria

Prima di fare l'offerta: hai liquidità o linea di credito confermata per coprire aggiudicazione + lavori? O hai già strutturato un accordo di co-investimento?

### Regola d'oro:

Se tutti e 21 i punti hanno risposta, l'operazione è analizzabile.  
Se anche uno è senza risposta, l'offerta aspetta.