

COME VALUTARE CASA TUA

IN 3 SEMPLICI PASSAGGI

CPI

Real Estate

CONTENUTI

Introduzione	3
Falsi miti sulla tua casa	
#1 La mia casa vale più delle altre	4
#2 Devo recuperare almeno quanto ho pagato quando ho comprato	4
#3 Conosco perfettamente il mercato della mia zona	5
#4 Vendere da privato è più semplice e mi costa meno	5
#5 Posso valutare casa mia tramite un sito di annunci	6
Quindi? Passiamo alla pratica	7
1. Raccolta informazioni area geografica	
I numeri	8
I servizi	9
2. Raccolta informazioni di mercato	
Le caratteristiche	10
I risultati	11
3. Pro e contro dell'immobile	
I pro	12
I contro	13
E adesso? Come procedere	14
Conclusioni	18

INTRODUZIONE



Stai pensando di vendere casa tua? Oppure sei semplicemente curioso di conoscere il valore attuale del tuo immobile?

Valutare un immobile in autonomia è possibile, purché tu prometta a te stesso di essere oggettivo e di lasciare le emozioni da parte.

Prima di tutto, dobbiamo iniziare con lo sfatare qualche mito!

FALSI MITI SULLA TUA CASA

#1 La Mia Casa Vale Più Delle Altre



Può anche darsi che casa tua valga più di quella del tuo vicino, ma non necessariamente sarà così, e certamente non è una decisione che puoi prendere tu. Così come non è detto che valga di meno solo perché pensi che abbia bisogno di qualche accorgimento.

Ogni immobile è unico ed irripetibile, ed ha un valore oggettivo. Quindi prima di procedere devi essere disposto a mettere a tacere quella vocina dentro di te che ti dà la sua opinione senza sapere esattamente di cosa sta parlando.

#2 Devo Recuperare Almeno Quanto Ho Pagato Quando Ho Comprato

Falso, il mercato immobiliare ha quattro cicli principali, e non è detto che tu debba recuperare almeno la cifra che hai speso per comprare il tuo immobile anni e anni fa, soprattutto se hai comprato tra il 2006 e il 2012, nel pieno della bolla immobiliare seguita dalla crisi.

Oggi il mercato immobiliare sta attraversando un periodo particolare, e gli immobili sono valori solidi con un prezzo indefinito e quindi se è vero che il mattone è un investimento sicuro, questo significa che l'immobile rimane lì e non può essere bruciato come titoli azionari o come cryptovalute, tuttavia anche il suo valore oscilla in base al mercato. Ricorda però che ad oscillare non è solo il prezzo del TUO immobile ma quello di TUTTI, e che quindi se oggi vendi a meno, ricompri anche a meno, e se domani vendi ad un prezzo più alto di quello che hai pagato tu, ricomprerai anche ad un prezzo più alto.



FALSI MITI SULLA TUA CASA

#3 Conosco Perfettamente Il Mercato Della Mia Zona

Ah si? Quanti istituti scolastici ci sono in un raggio di 5km da casa tua? E quanti studenti in totale frequentano questi istituti annualmente?

Quanti supermercati ci sono nel giro di 10 minuti di macchina da casa tua? E quanti discount?

Quante palestre, centri sportivi, piscine e campi da gioco si trovano a meno di 15 minuti di macchina da casa tua? E quante iscrizioni annuali anno?

Quanti immobili sono stati venduti negli ultimi 6 mesi ad una distanza massima di 5km da casa tua? E se lo sai, qual è il prezzo medio al metro quadro degli immobili venduti con le stesse caratteristiche di casa tua?

#4 Vendere Da Privato È Molto Più Semplice E Mi Costa Meno

Se parti con questa convinzione, avrai molto difficoltà a vendere il tuo immobile. Un conto è determinare il prezzo di casa propria, un altro è venderla. Così come ti affidi al tuo commercialista per tenerti la contabilità, e al tuo avvocato per difenderti legalmente, e così come chiami l'elettricità a rifarti l'impianto elettrico o l'idraulico a collegarti la caldaia, permetti ad un agente immobiliare di seguirti nella vendita di casa tua ed id aiutarti a risparmiare tempo e denaro. È dimostrato ormai da anni che chi si affida ad un'agenzia immobiliare ha un tasso di successo decisamente più altro rispetto ad un privato e si evita truffe e perdite di tempo prezioso, oltre ad essere tutelato da un professionista abilitato.



FALSI MITI SULLA TUA CASA

#5 Posso Valutare Casa Mia Tramite Un Sito Di Annunci Immobiliari



Davvero pensi che un sito del genere, che esiste solo grazie a centinaia di migliaia di agenti immobiliari che pagano tutti i mesi un abbonamento molto costoso, possa darti un valore preciso di casa tua, gratuitamente e sottraendo quindi un importante servizio offerto dagli stessi agenti immobiliari che mantengono in vita il portale? Credo che la risposta sia scontata: NO, non è possibile. Questi siti ti offrono un programma basato su algoritmi semplici, che nella maggior parte dei casi si basano sugli annunci del loro stesso portale, e quindi su dati parziali.

Per stabilire il valore di mercato real del tuo immobile dovrai prepararti a ricercare molti dati di mercato, non solo immobiliari ma anche demografici e statistici, per comprendere a pieno la tua area geografica e il rapporto tra domanda e offerta.

QUINDI...

Mi sono spiegato? Valutare un immobile è fattibile, ma devi partire da una base realistica e oggettiva, permettendo alla tua mente di acquisire nuove informazioni utili.

Passiamo alla pratica.

In questa guida ti mostrerò i vari passaggi e strumenti per poter valutare con precisione il prezzo reale di mercato del tuo immobile.

Per fare questo, ci vorrà impegno e preparazione, e se seguirai ogni passo, alla fine sarai in grado di valutare il tuo immobile come un professionista.



RACCOLTA INFORMAZIONI
AREA GEOGRAFICA

RACCOLTA INFORMAZIONI
DI MERCATO



PRO E CONTRO
DELL'IMMOBILE

1

RACCOLTA INFORMAZIONI AREA GEOGRAFICA

i numeri



Come prima cosa, dovrai dedicare del tempo a raccogliere tutte le informazioni necessarie ad avere un quadro completo e definito sull'area all'interno del quale si trova il tuo immobile.

Il primo dato che dovrai cercare è il numero di unità immobiliari disponibili sul mercato in un raggio di 500m dal tuo immobile, questo ti darà un'idea di quanti immobili sono ad oggi in vendita, e potrai facilmente reperire il numero di quelli con caratteristiche simili alle tue. Questo è un dato semplice da trovare su i principali portali di annunci immobiliari.

Successivamente dovrai filtrare ancora di più questi immobili, per ottenere un dato ancora più specifico. Per favore, sii oggettivo anche qui. Imposta filtri per mq, numero di camere, stato dell'immobile e aree esterne. Non impostare filtri di prezzo perché non conosci il valore reale di casa tua, ancora.

Dopo aver rilevato questi numeri, fai una lista delle unità che hai selezionato con le stesse caratteristiche di casa tua, e segna a fianco ad ogni annuncio da quanto tempo è sul mercato (anche qui di solito viene mostrato sullo stesso portale). Metti da parte la lista, ti servirà più avanti.

1

RACCOLTA INFORMAZIONI AREA GEOGRAFICA i servizi

Una volta raccolte queste informazioni, fai una ricerca sui servizi offerti dalla tua zona, di seguito un breve elenco:

1. **Trasporti**
2. **Scuole (compresi asili, elementari, licei ed università)**
3. **Supermercati**
4. **Uffici pubblici (banche, poste, enti comunali, CAF, etc)**
5. **Sport (palestre, piscine, centri sportivi, campi da gioco)**
6. **Botteghe (macellai, panetterie, gastronomie, ortofrutticoli)**
7. **Attrazioni (cinema, musei, parchi divertimenti, etc)**



Questo elenco viene rappresentato in ordine di importanza, quindi ti prego di partire dal punto 1 e seguire l'ordine predisposto, poiché le priorità delle persone sono i motori del mercato.

Gli unici punti che si possono inter-scambiare, a seconda delle zone, sono il punto 3 e 4.

RACCOLTA INFORMAZIONI DI MERCATO

le caratteristiche

2

Ora puoi passare ai dati economici. Innanzitutto cerca di reperire informazioni da fonti ufficiali e diffida da qualsiasi sito informale o di parte, quindi cerca i seguenti numeri:



- Tasso di rialzo o ribasso del mercato immobiliare nella tua zona. Puoi cercare queste informazioni su siti del governo, comune o ente accreditato delle tua zona.
- Numero di compravendite effettuate negli ultimi 6 mesi e nei sei mesi precedenti, e poi il numero di quelle effettuate nei 2 anni precedenti.
- Valore al metro quadro della tua area geografica nei primi 6 mesi dell'anno in corso e negli ultimi 2 anni.
- Eventuali sviluppi comunali ed immobiliari che stanno avendo luogo, o che inizieranno entro 12 mesi, nella tua area geografica (es. costruzione di nuovi centri sportivi, nuovi raccordi stradali, nuovi collegamenti di trasporto, etc..)
- Riqualificazioni della zona circostante approvate dal comune.

RACCOLTA INFORMAZIONI DI MERCATO

i risultati



Con questi dati, potrai escludere diversi parametri di valutazione, per esempio se il valore al mq oggi è più basso rispetto a quello dei 2 anni precedenti, significa che il mercato è in calo, così come se invece il valore al metro quadro è più alto significa che il mercato è in rialzo. Non farti trarre in tranello però, poiché nell'immobiliare la tempistica è fondamentale, e quindi il mercato che oggi sembra in rialzo, potrà cadere nel giro di breve se non avrai una strategia di vendita preparata ed efficace.

Eventuali riqualificazioni e sviluppi nella tua area per esempio potranno far rialzare il valore di mercato subito prima che essi vengano completati e per i primi 6/12 mesi di vita dei nuovi sviluppi.

Al contrario, se la tua zona non vede sviluppi da molto tempo, e la domanda cala, il mercato scende di nuovo e dovrai ribassare il prezzo.

Tendenzialmente, prendi di riferimento il valore al metro quadro degli ultimi sei mesi, e consenti un'oscillazione di circa il 5/10%, a rialzo o a ribasso, a seconda delle previsioni di sviluppo del tuo quartiere e in base ai tassi comunicati riferiti alla tua zona.

Tieni questo risultato da parte, dovrai poi confrontarlo con lo step precedente.



3

PRO E CONTRO DELL'IMMOBILE i pro

Questo è il passaggio che richiederà meno impegno fisico, ma molto più sforzo morale. Qui dovrai essere oggettivo al 100% e chiedere eventualmente pareri ad amici e conoscenti.

Fai una lista di tutti i pro del tuo immobile; ricordati che il colore delle piastrelle o delle porte non sono vantaggi, ma gusti personali, a meno che tu abbia scelto un colore fucsia per le piastrelle e giallo per le porte, a questo punto però ti consiglio di metterle nella lista dei contro.

Ecco alcuni esempi di **LISTA DI PRO**:

- Distribuzione efficiente degli spazi (pochi corridori, spazi aperti e comodi, pochi disimpegni, assenza di pareti in diagonale, buon collegamento tra gli ambienti)
- Colori neutri delle pareti (il bianco sarebbe eccezionale)
- Pavimentazioni in grès o palchetto, in ottimo stato
- Porte interne ed infissi interni di ultima generazione, con doppi o tripli vetri
- Impianti di riscaldamento autonomo, pannelli solari fotovoltaici + stufe/camini
- Aria condizionata/pompa di calore
- Spazi esterni privati (giardini, cortili, terrazzi)
- Garage/box auto privati



3

PRO E CONTRO DELL'IMMOBILE i contro

Ora stendi una **LISTA DI CONTRO**, ecco alcuni esempi:

- Presenza di disimpegni e corridoio poco fruibili
- Colori accessi a sgargianti delle pareti, carta da parati
- Pavimentazioni non piu utilizzati (es. i marmi degli anni '70 o piccoli formati di piastrelle tipo 10x10 o 20x20
- Porte rovinate, maniglie dorate, infissi esterni a vetro singolo e persiane in legno
- Impianto di riscaldamento centralizzato o teleriscaldamento, impianto solo a stufa o camino
- Assenza di aria condizionata
- Assenza di spazi esterni o piccoli balconi poco utilizzabili
- Assenza di posti auto, anche solo scoperti.

Questi dati ti serviranno per confrontare infine le caratteristiche di rifinitura interna del tuo immobile con quelli attualmente sul mercato, per poi ricavare un valore finale.

Completati questi 3 step, avrai raccolto abbastanza dati per poterli mettere insieme e ricavare il valore del tuo immobile.



E ADESSO?

Riprendi le liste che hai preparato.

Ora tra gli annunci che hai considerato **oggettivamente**, avrai già solo quelli che rientrano nella tua area geografica e con le stesse caratteristiche estrinseche di mercato, e quindi non dovrai rifare la stessa ricerca su di loro poiché hai selezionato solo quelli che erano posizionati entro un raggio di 500 metri.

Quindi potrai passare direttamente al confronto delle caratteristiche intrinseche, e quindi interne.

(Breve specificazione: Le **caratteristiche estrinseche** sono principalmente *l'ubicazione*, la presenza di vie di *comunicazione* e la presenza di *servizi pubblici*. Le **caratteristiche intrinseche** invece riguardano la *destinazione d'uso*, la *superficie*, la qualità della superficie, *l'età* e lo *stato di manutenzione*.)

Analizza **oggettivamente** le differenze tra gli annunci selezionati e il tuo immobile. Se un annuncio ha **4 o + vantaggi** rispetto a casa tua, scartalo.

Se un annuncio ha **4 o + svantaggi** rispetto a casa tua, scarta anche quello.

In questo modo avrai ridotto ancora di più gli immobili con caratteristiche simili alle tue, aumentando quindi la precisione nella valutazione.

Ora se quegli annunci sono sul mercato da **meno di due mesi**, puoi prenderli come **esempio** e concentrarti realmente e sul loro prezzo di offerta. Se un annuncio è sul mercato da 3/4 mesi, tienilo presente ma segna un punto interrogativo vicino, e se hai ancora annunci che sono li fermi da **più di 4 mesi, scarta** anche quelli.



A questo punto dovresti aver ridotto il cerchio di valutazione drasticamente e avere per le mani massimo una decina di annunci.

Se così non fosse, riparti dal passaggio numero 1 e assicurati di essere stato **oggettivo**.

Tra questi pochi annunci rimasti quindi è arrivato il momento di essere ancora più rigidi e confrontare i prezzi degli annunci online con i prezzi degli immobili simili venduti negli ultimi 6 mesi che hai raccolto durante il passaggio numero 2.

Sono in linea? Se la differenza di prezzo è inferiore al 10%, allora puoi considerare quegli annunci realistici, e prenderli come ultimo riferimento, se invece la differenza supera il 10%, qualcosa non va. Se il prezzo degli annunci online è superiore al 10% probabilmente il proprietario non ha realmente d'intenzione di vendere, perché ha deciso di dare un valore poco reale al suo immobile. Se invece il prezzo è più basso del 10%, potrebbe essere che il proprietario abbia fretta di vendere per motivi personali. Considera tuttavia che la percentuale di differenza dovrebbe aggirarsi su una media compresa tra l'1% e il 5% massimo.

Una volta ristretta ancora di più la ricerca, potresti rimanere con 1 o 2 annunci, o addirittura zero. A questo punto è arrivato il momento di prendere in considerazione un ultimo fattore.

La tua zona può avere una domanda talmente alta da avere pochissima offerta disponibile, e quindi potresti avere pochi riferimenti di annunci online, in questo modo dovrai prendere in considerazione il valore al metro quadro del venduto degli ultimi 6 mesi, e moderarlo in base alle caratteristiche estrinseche ed intrinseche del tuo immobile, aggiungendo o sottraendo oggettivamente qualche punto percentuale, al fine di identificare correttamente il prezzo reale di mercato. Se ritieni che il prezzo risultante da questa analisi sia troppo distante dal risultato sperato, probabilmente hai fatto bene i compiti, e hai trovato il prezzo reale.

Questo processo di valutazione si definisce **a corpo** perché non è professionalmente possibile valutare un immobile solo in base al mq, come accennato in precedenza ogni immobile è unico ed irripetibile.

Un valutatore esperto sa identificare tutti questi parametri e viene da anni e anni di esperienza, quindi non ti spaventare se all'inizio può risultare un metodo complicato, in realtà è molto semplice. La parte più difficile è lasciare le emozioni da parte ed essere oggettivi fino in fondo.

Chiedi sempre: se fossi un potenziale acquirente, pagherei questo prezzo per casa mia? Probabilmente a primo impatto risponderai di sì, perché tu lo hai fatto. Tuttavia ora hai avuto modo di verificare anche altri immobili e di compararli al tuo, potendoti così fare un'idea di quello che il mercato ha da offrire, e quindi avrai sicuramente modellato alcuni parametri ed opinioni in riferimento al tuo immobile.

A questo punto, se ti sei ritrovato senza annunci da comparare, e presumendo che tu sia stato oggettivo durante tutto il processo di valutazione, significa che non ci sono abbastanza offerte per poter definire il prezzo di mercato reale, e che quindi dovrà essere coinvolto un altro metodo, ossia quello di chiedere aiuto.



Per chiedere aiuto in merito al prezzo di una valutazione immobiliare, dovrai assolutamente evitare amici e parenti, a meno che siano agenti immobiliari qualificati, perché amici e parenti hanno solo **esperienze personali** di compravendita e non potrebbero essere oggettivi a riguardo. Così come ti prego di evitare commercialisti, avvocati e geometri; seppure questi professionisti sono altamente qualificati, anche la loro esperienza è limitata al loro settore, e quindi non potrebbero offrirti una valutazione dettagliata ma solo un parere.

Puoi trovare un agente immobiliare in diversi modi, e la cosa più interessante è che puoi richiedere la valutazione senza pagare nulla. Hai capito bene, la maggior parte degli agenti immobiliari oggi offre questo servizio a titolo gratuito, con l'obiettivo di poter avere delle possibilità a trattare l'immobile in futuro.

Questo è un aspetto fondamentale, poiché potresti per esempio chiedere tre valutazioni gratuite a tre agenti immobiliari diversi, per poterle poi confrontare con la tua analisi, e capire quindi se ti hai centrato il prezzo reale di mercato o se invece hai bisogno di qualche accorgimento.

Ci sono oggi molti altri metodi per ottenere una valutazione gratuita, per esempio sul nostro sito offriamo gratuitamente la possibilità di utilizzare il **nostro esclusivo valutatore immobiliare online** che, in base ai parametri che inserirai, genererà un PDF dettagliato di valutazione prendendo in esame tutti i passi che ti ho citato sopra più centinaia di altri parametri specifici per fornirti un prezzo più realistico possibile. Dura pochissimi minuti e non dovrai neanche fare appuntamenti. Incredibile vero?

Prova a dare un'occhiata al link <https://www.cpirealestate.it/risorse> e a fare un test, sono sicuro che rimarrai sorpreso dal risultato e dal **report dettagliato**, basato su dati concreti di mercato e analisi demografiche aggiornate.

Ti verrà inviato via mail a titolo **completamente gratuito**. Compilandolo, qualora il tuo immobile rientrasse nei nostri parametri di interesse, potresti qualificarti per una **sessione strategica gratuita**.

Sono certo che questa mini guida di *Come Valutare Casa Tua in 3 Semplici Passaggi* ti tornerà molto utile e spero di averti aiutato ad evitare terribili errori nella valutazione che ti avrebbero fatto perdere tantissimo tempo e denaro.

Buon lavoro!
Alessio.