

Report di valutazione immobiliare per

HomeSell.it **elabora milioni di dati costantemente aggiornati** su tutto il territorio nazionale. **Lavoriamo sodo** per offrire **valutazioni accurate**, benché sporadicamente in alcuni quartieri i dati disponibili non sono sufficienti. Solo in quel caso non procediamo con la valutazione.



Indice:

- Riepilogo dati dell'immobile pagina 2
- Geolocalizzazione pagina 2
- Analisi del mercato sul comune di Milano pagina 3
- Valore stimato pagina 4
- Lista documenti per vendere casa pagina 5
- Strategie di vendita suggerite pagina 6
- Perché? vendere casa con HomeSell pagina 8

Descrizione dell'immobile

Categoria immobile

Abitazioni

Indirizzo immobile

Via Perugia Milano (MI)

Numero camere

3

Numero bagni

2

Stato conservativo

Ristrutturazione non necessaria / Buono stato

Numero lati esposti

2

Disposizione su livelli

2

Riscaldamento

Autonomo

Luminosità zona giorno

Buona

Ascensore

si

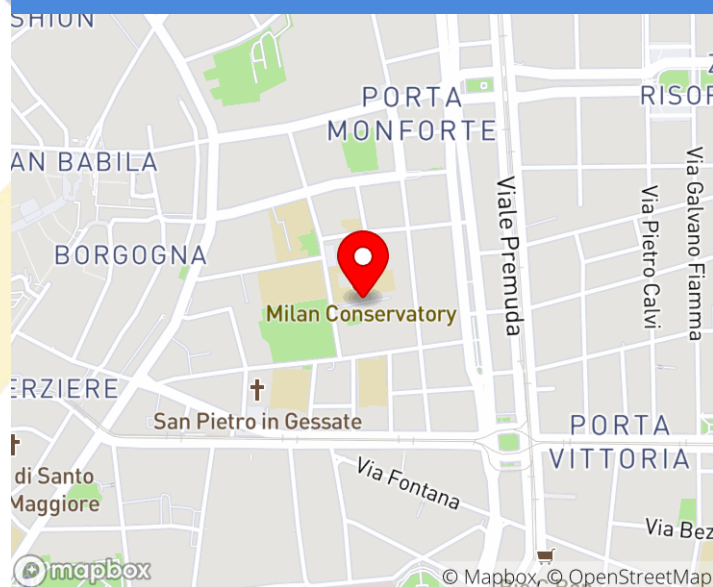
Vista

Panoramica

Superficie

Posizione dell'immobile

Superficie abitazione	70 mq
Mansarda	30 mq
Cantina	8 mq
Metratura commerciale calcolata	94.5 MqC



Analisi del mercato sul comune di Milano

Nella provincia di **Milano** sono presenti **1.724.162** case per un valore complessivo di **364,82 miliardi di euro**, delle quali **207.086** in affitto.

In particolare nel comune di **MILANO** sono residenti **1.242.123** persone e sono state registrate nell'anno passato **24.521** compravendite residenziali, con una media di una compravendita per ogni **51** residenti, **51%** più alta rispetto alla media nazionale, e **11.500** box auto.

Metratura	Numero compravendite	% sul totale
Fino a 50 mq	5005	20.4
Da 50 mq fino 85 mq	10368	42.3
Da 85 mq fino 115 mq	5148	21.0
Da 115 mq fino 145 mq	2169	8.8
Oltre 145 mq	1831	7.5

Da questi dati possiamo desumere che la metratura maggiormente ricercata è da **50 mq a 85 mq**.

Il comune di **MILANO** secondo i dati in possesso della Agenzia delle Entrate (valori OMI) esprime i seguenti valori:

Tipologia	Min (€ / mq)	Max (€ / mq)
Ville e villini	N.D.	N.D.
Abitazioni civili	4800	8000
Abitazioni economiche	4000	6500
Box auto	3300	4900

N.B. I valori presenti in tabella considerano la totalità delle fasce disponibili nel Comune di Milano, per cui possono avere variazioni anche ampie.

Analisi specifica per la zona B19 - VENEZIA, PORTA VITTORIA, PORTA ROMANA

L'immobile è situato nell'area denominata VENEZIA, PORTA VITTORIA, PORTA ROMANA e di seguito vengono riportati i dati in possesso della Agenzia delle Entrate (valori OMI):

Tipologia	Min (€ / mq)	Max (€ / mq)
Ville e villini	N.D.	N.D.
Abitazioni civili	4800	8000
Abitazioni economiche	4000	6500
Box auto	3300	4900

Conclusione della stima

Gentile , in base ai dati estrapolati relativi alle compravendite sul suo territorio, il nostro software ha tenuto conto delle seguenti informazioni per effettuare la più appropriata stima economica.

Valutazione immobile	€ 484.846,13
Valutazione pertinenze	Valutazione non disponibile



€ 484.846,13

Documenti per vendere casa

Atto di provenienza	Si tratta del rogito che hai fatto in precedenza quando hai acquistato la casa. Puoi richiederne un'eventuale copia conforme al Notaio. Qualora l'immobile ti sia pervenuto non in compravendita, allora si tratta della successione o della donazione .
Conformità catastale	Oltre agli identificativi catastali, relativi agli intestatari ed alle planimetrie, è necessaria la conformità relativa ai dati catastali e quindi il loro eventuale aggiornamento .
Conformità urbanistica e Relazione Tecnica Integrata	La Relazione Tecnica Integrata (o RTI) è uno strumento " informativo ", nel quale viene dichiarata la " corrispondenza " o la " non corrispondenza " tra lo stato di fatto dell'immobile e i progetti depositati in comune. L'immobile può essere completamente abusivo , può aver subito un aumento di volumetria o ancora può aver subito delle semplici modifiche interne che ridividono gli spazi. Presta molta attenzione a questo aspetto per evitare spiacevoli sorprese, compresa la nullità della compravendita .
Attestato di Prestazione Energetica	L'attestato di Prestazione Energetica (o APE) è un ulteriore documento obbligatorio che attesta la dispersione energetica dell'immobile. Tale attestato viene redatto da un tecnico abilitato ed è necessario anche per la messa in pubblicità dell'immobile.
Abitabilità / Agibilità	Benché si possa anche vendere un immobile senza abitabilità / agibilità, ha comunque forte rilevanza sull'aspetto commerciale dell'immobile. Infatti qualora dovesse mancare tale certificato (ad esempio perché l'immobile presenti difetti) e l'acquirente non ne fosse a conoscenza, quest'ultimo avrà diritto al risarcimento danni anche dopo la vendita . Tale certificato viene rilasciato a seguito di accertamenti tecnici, sanitari e di sicurezza .
Altri documenti necessari	Titolo Edificatorio Abilitativo (Licenza Edilizia oppure Concessione Edilizia oppure Permesso di Costruire), eventuale Condono Edilizio (o Concessione Edilizia, Permesso in Sanatoria o DIA / SCIA) ed eventuale Regolamento del Condominio con relative delibere e spese in caso fossero presenti (ordinarie e straordinarie).



Vendere casa velocemente

Il tempo medio di vendita dipende dall'attrattiva che la casa ha per gli acquirenti.

I fattori più importanti da considerare sono:

- Ubicazione (salubrità del quartiere, sicurezza, vicinanza ai servizi ecc);
- **Prezzo richiesto;**
- Valore **percepito** (stato di conservazione, presentazione);
- **Metratura**, numero di camere e bagni;
- **Comodi e scomodi** (giardino, garage, balcone ecc);

Ovviamente puoi intervenire solo su alcuni fattori. In particolare **per vendere casa il prima possibile** intervieni con eventuali piccoli interventi di **riparazione**, **prepara subito i documenti** affinché sia tutto pronto per venderla **e soprattutto chiedi un equo corrispettivo economico**.

Evita di metterla in vendita ad un prezzo troppo alto e lasciar passare dei mesi, altrimenti così facendo spingeresti gli acquirenti a visionare altre case aiutando i tuoi concorrenti a vendere le loro.

Infatti il prezzo è il fattore cruciale, più si avvicina al giusto valore (o poco meno) e più ovviamente è allettante. Ciò **invoglia l'acquirente ad acquistarla prima che sia qualcun altro a farlo**, innescando così un meccanismo di **urgenza**.

Parti da una buona pubblicità al **giusto prezzo**.



Vendere casa al miglior prezzo

Come abbiamo visto anche in precedenza, i fattori più importanti per vendere casa sono:

- **Ubicazione** (salubrità del quartiere, sicurezza, vicinanza ai servizi, ecc.);
- **Prezzo richiesto**;
- Valore **percepito** (stato di conservazione, presentazione);
- **Metratura**, numero di camere e bagni;
- **Comodi e scomodi** (giardino, garage, balcone ecc);

Per spiegare come vendere casa al miglior prezzo, è necessario argomentare in modo esaustivo. D'altra parte per riassumere il concetto, si parla di **valore percepito**.

L'acquirente paragona la tua casa a quella del tuo concorrente e se tu vuoi spuntare un prezzo migliore allora la tua casa dovrà **essere percepita di maggior valore** rispetto a quella del tuo concorrente che ne sta vendendo una simile nelle vicinanze.

Per questo è necessario valorizzarla ad esempio attraverso un servizio di HomeStaging ben fatto. Nel caso in cui invece la casa non si presti a tale servizio (ad esempio fosse da ristrutturare), allora tieni in considerazione un **render**.

Se non hai fretta puoi **lasciar un margine di trattativa un po' maggiore** rispetto alla strategia precedente.

Ricordati comunque che può anche essere la casa più bella del quartiere ma **il suo valore è determinato anche in questo caso da quanto il mercato sia disposto a offrirti**.

Senza una contro parte economica, rimarrebbe una casa invenduta e a quel punto se il prezzo richiesto fosse troppo alto allora l'idea di venderla rischia di rimanere tale.

Ricorda che in questo caso il segreto è **aumentare la percezione di valore della tua abitazione rispetto alle altre in vendita**.

Perché dovresti vendere casa con Home Sell



Ciao, sono Matteo Signorotti, fondatore di Home Sell.

Il mio scopo è vendere casa nel modo più efficace e meno invasivo possibile.

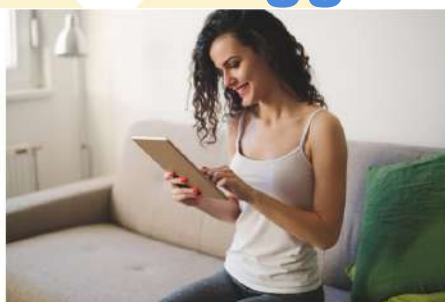
Con HomeSell.it vendi casa senza costi di provvigione e senza esclusiva.

Puoi contattarmi direttamente al **331.5256291**

Vantaggi



Efficace



Facile



Conveniente

Quanto è importante per te vendere casa? Come cambierà in meglio la tua vita?

Vendi casa