LEONARDO
IMMOBILIARE

VALUTAZIONE IMMOBILIARE

SCOPRI COME CALCOLARE IL VALORE DEL TUO IMMOBILE

PER MAGGIORI
INFORMAZIONI CHIAMA
ALLO 081.578.92.79

***Grazie** per aver scaricato questo **e-book** con utilissimi consigli per vendere la tua casa a Napoli.*

Buona lettura!

Questo **e-book** nasce dalla nostra **comprovata esperienza** nel settore immobiliare. Grazie al nostro lavoro ed alla nostra passione nel tempo abbiamo permesso a centinaia di proprietari di vendere il proprio appartamento, con soddisfazione e in tempi ottimali.

PREMESSA

PERCHÉ UNA GUIDA PER VALUTARE IL TUO IMMOBILE

Potresti porti il seguente quesito: perché dedicare un e-book al tema della **valutazione** di un immobile?

Semplicemente per fornirti una **bussola** per orientarti in quello che è, a tutti gli effetti, uno dei **momenti più importanti** nella **compravendita** di una casa.
Un piccolo **manuale** con semplici suggerimenti non solo per apprendere alcune delle informazioni essenziali per svolgere una compravendita; ma anche per riuscire a realizzarla con successo alle migliori condizioni, ottenendo il **massimo risultato sperato**, anche in momenti di congiuntura sfavorevole del mercato immobiliare.

Non ti resta che proseguire nella lettura, con l'augurio che possa rivelarsi di facile approccio e ricca di spunti preziosi.

L'IMPORTANZA DI UNA VALUTAZIONE PONDERATA

Vendere un appartamento è un'operazione che può essere conclusa con successo solo dopo aver stabilito in modo chiaro i propri **obiettivi** e le proprie **aspettative**.

Una volta intercettati i propri desideri rispetto al futuro, si può procedere allo step successivo: considerare con attenzione ciò che si sta vendendo, per poterlo proporre nella modalità più equa e congrua.

Intercettare il valore del tuo immobile è una premessa fondamentale per condurre una compravendita efficace. Si stima infatti che circa l'80% dei proprietari che vendono i propri immobili lo fanno per destinare l'introito così ottenuto in parte, o totalmente, all'acquisto di una nuova casa.

Un punto importante è rappresentato anche dalla normativa sulle **agevolazioni fiscali**: non è possibile, infatti, possedere due immobili come prima casa contemporaneamente per più di 12 mesi. Ne deriva l'importanza di attualizzare, attraverso una valutazione prospettica sapiente, il valore della tua casa; così come le risorse economiche su cui potrai contare nel prossimo futuro.

IL GAP TRA IL VALORE EMOTIVO ED IL VALORE DI MERCATO

Spesso i non addetti ai lavori credono di individuare con facilità il **valore** di una casa. Ma bisogna considerare che il valore del tuo appartamento quasi mai coincide con l'importo che tu desideri realizzare dalla vendita. Anzi, è un concetto totalmente diverso: è un parametro che indica quanto vale realmente sul **mercato immobiliare** la tua proprietà.

Ed è una differenza rimarchevole.

Il valore di un immobile si determina, infatti, all'intersezione tra il **paniere di spesa dell'acquirente** (ossia, quanto il compratore è disposto a pagare per l'immobile) ed il punto di **"minimo economico"** del venditore (ossia, a quanto il venditore è disposto a venderlo, e qual è il valore al di sotto del quale non è disposto assolutamente a scendere durante la trattativa). È un incrocio tra due aspettative economiche, e spesso **diverge dal prezzo ideale** al quale tu vorresti cedere la tua proprietà.

Perché questa dicotomia tra il tuo prezzo ideale e l'introito che realmente puoi realizzare?

È una diretta conseguenza di quello che può essere definito **valore emotivo**: ossia la proiezione sui beni materiali della tua affezione verso gli stessi, che naturalmente ti porta ad investirli di valenze affettive e simboliche, che determinano un prezzo percepito più alto.

Ad esempio, nella tua personale valutazione dell'appartamento rientrano i **sacrifici** che hai compiuto per acquistare l'immobile, l'**affetto** che provi verso le "mura" della casa; o, ancora, gli anni che hai impiegato per pagare il tuo mutuo.

Il venditore, dal canto suo, non compra quello che tu hai vissuto o ciò che provi rispetto al tuo immobile; bensì acquista ciò che con lente "oggettiva" tu gli proponi, vale a dire un appartamento con tutte le caratteristiche tecniche, dimensionali e di ubicazione pertinenti, ed oggettivamente misurabili.

I PARAMETRI PER INTERCETTARE IL PREZZO CONGRUO DELLA TUA PROPRIETÀ

Andiamo adesso ad analizzare più nel dettaglio quali sono i parametri e gli strumenti per individuare il prezzo per l'immobile che rispecchi realmente il suo valore di mercato.
Tre sono gli elementi fondamentali da considerare:

1. il valore al metro quadro;

2. il calcolo dell'effettiva metratura dell'appartamento;

3. il calcolo di una media aritmetica di 3-4 valutazioni attendibili ottenute separatamente, che rappresenta una quotazione di prezzo il più possibile "veritiera" e prossima al valore reale.

Andiamo ora attraverso ognuno di questi tre elementi, in modo da poter percorrere l'intero flusso logico ed operativo che porta alla valutazione finale dell'immobile.

1. Il valore al metro quadro

Il valore al metro quadro di un edificio è generato da pochi fattori, che in apparenza possono essere combinati in modo agile: il **luogo**, ossia la posizione specifica dell'immobile, la **tipologia di costruzione**, le **condizioni in cui versa** e le **superfici**.

Non intendiamo approfondire in questa sede i dettagli dei metodi e dei principi di stima e valutazione, per evitare di scivolare in tecnicismi.

Il nostro intento è utilizzare gli strumenti più corretti per determinare il valore attuale di mercato, ed eventualmente quello prospettico, vale a dire il valore dell'appartamento in futuro tenendo conto dei trend di mercato e delle previsioni su domanda ed offerta nel settore immobiliare.

2. Il computo dei metri quadri effettivi

Di fondamentale importanza è l'identificazione corretta della metratura dell'immobile, ossia la sua estensione in metri quadri. Spesso immaginiamo di vivere in un appartamento di 100 mq, salvo poi realizzare che magari sono 80 mq; o ancora, pensiamo che la nostra mansarda sia abitabile, per poi scoprire che è solo agibile e non anche abitabile.

Il primo passo consiste nella misurazione di tutti i locali che compongono la proprietà, unitamente all'individuazione della loro reale destinazione urbanistica. Per ognuna delle superfici interessate occorre calcolare i metri quadri effettivi utilizzando specifici coefficienti, che indichiamo a seguire nella terza colonna del prospetto generale di computo:

Es.: balcone: 18 mq x 25% = 4,5 mq

Una volta identificata in modo corretto la metratura, sarà allora possibile procedere con la valutazione tout court (vedi esempio in tabella).

Ambiente	Mq	Coefficiente	Mq effettivi
Ingresso		100%	
Soggiorno		100%	
Cucina		100%	
Bagno 1		100%	
Bagno 2			
Bagno 3		100%	
Camera 1		100%	
Camera 2			
Camera 3		100%	
Studio		100%	
Ripostiglio		100%	
Mansarda		50%	
Tavernetta		30%	
Cantina		25%	
Garage		30%	
Giardino		5%	
Balconi	18	25%	4,5
Altro		100%	
Totale	-		-

3. La media aritmetica di 3-4 valutazioni

Per ottenere una valutazione precisa occorre effettuare **3-4 stime in parallelo**, per poi calcolarne la **media aritmetica**. Sarà questa media a fornire il valore finale a cui fare riferimento.

La singola valutazione può essere richiesta ad un **agente** locale di tua conoscenza, per esempio.

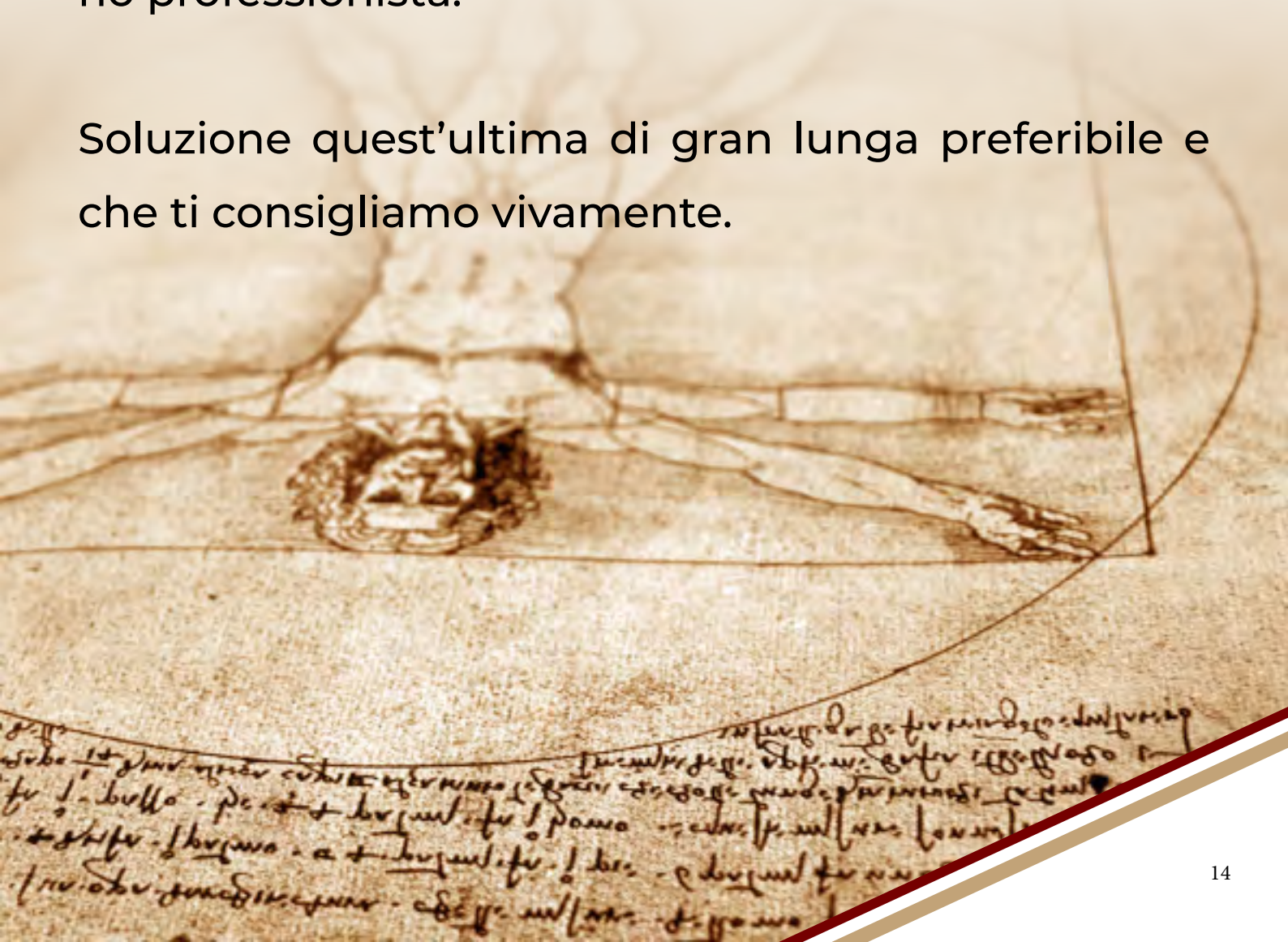
Una volta in possesso delle diverse quotazioni si può procedere al calcolo della loro **media aritmetica**: attraverso questa metodologia potrai intercettare un valore di mercato con un'**attendibilità del 94%**, che rappresenta quindi il prezzo ultimo di riferimento al quale proporre il tuo appartamento.

LEONARDO IMMOBILIARE

CONCLUSIONI

Solo dopo aver individuato un prezzo “attendibile”, che rispecchi il valore sul mercato della tua proprietà, potrai finalmente procedere allo step successivo: **proporre** direttamente sul mercato l’immobile, o, alternativamente, farlo mediante un intermediario professionista.

Soluzione quest’ultima di gran lunga preferibile e che ti consigliamo vivamente.



LEONARDO IMMOBILIARE

Devi VENDERE il tuo appartamento o una tua proprietà a Napoli e provincia? Contattaci per ricevere una consulenza immobiliare GRATUITA e SENZA IMPEGNO!

LE NOSTRE SEDI

NAPOLI CENTRO
Via Toledo, 306
80132 Napoli,
tel. 081 414 180

VOMERO
Via Scarlatti, 201
80129 Napoli,
tel. 081 578 92 79

RIONE ALTO
Via Fragnito, 2B
80131 Napoli,
tel. 081 546 24 80

POSILLIPO
Via Posillipo, 406
80122 Napoli,
tel. 081 229 20 76

FUORIGROTTA
Viale Augusto, 132
80125 Napoli,
tel. 081 193 03 392

CONTATTACI SENZA IMPEGNO SIAMO SEMPRE A TUA DISPOSIZIONE

www.leonardoimmobiliare.info

LEONARDO IMMOBILIARE