Analisi Strategica di Vendibilità · Caso di esempio

Caso di esempio. Nomi e indirizzi sono oscurati. Struttura, metodo e calcoli corrispondono a quelli applicati in ogni incarico; i dati di mercato nazionali (Banca d'Italia, tassi dei mutui, normativa fiscale) sono aggiornati a ottobre 2026.

Immobile	[redacted], Torino · trilocale al terzo piano di sei, con ascensore, stabile del 1965, 86 mq commerciali
Committente	Sig.ra [redacted]
Data	ottobre 2026
Redatta da	Piero Amerio, mediatore immobiliare indipendente
Allegati	report di stima completo

Contenuti

PARTE PRIMA · VALUTAZIONE
Valore di mercato 2
Le vendite comparabili in zona 3
Offerta concorrente 4
PARTE SECONDA · STRATEGIA DI VENDITA
Acquirente di riferimento 4
Domanda e offerta in zona 5
Strategia di prezzo 5
Ricavo netto per la proprietà 6
Punti di forza 6
Criticità e interventi 7
Piano di commercializzazione 7
PARTE TERZA · GESTIONE DELL'INCARICO
Documentazione e conformità 8
Elementi da verificare 8
Cronoprogramma e regole di revisione del prezzo 9
Impegni reciproci 9
PARTE QUARTA · ANALISI DEL ROI
Analisi del ROI della compravendita 10
Fonti 11

Piero Amerio · mediatore immobiliare indipendente a Torino
Tel. 375 543 9213 WhatsApp: scrivimi
Email info@pieroamerio.com Sito pieroamerio.com

Sintesi

Valore di mercato	da 165.000 a 185.000 €; più probabile valore di compravendita 175.000 € (2.035 €/mq)
Strategia di prezzo raccomandata	prezzo allineato al mercato: pubblicazione a 187.000 €, pari al valore di mercato maggiorato del margine medio di trattativa
Valore da sostenere in trattativa	170.000 €
Ricavo netto stimato	circa 159.000 €, con rogito a 175.000 € (dettaglio nella sezione Ricavo netto per la proprietà)
ROI della compravendita	con rogito a 175.000 € la proprietà incassa 5.700 € in più di quanto ha speso per l'immobile dal 2004, tra acquisto, imposte e lavori: ROI del 3,7% (sezione Analisi del ROI della compravendita)
Tempi attesi	proposta d'acquisto entro 10–16 settimane dalla pubblicazione; rogito entro 5–6 mesi dal conferimento dell'incarico
Acquirente di riferimento	coppia al primo acquisto, con reddito netto familiare non inferiore a 2.100 € mensili
Documentazione	atto di provenienza e planimetria catastale disponibili; titolo edilizio della veranda sul balcone della cucina non reperito, verifica da avviare al conferimento dell'incarico

L'immobile è un trilocale di taglio corrente, in una zona con domanda costante per la tipologia: nel raggio di 400 metri si registrano in media tre compravendite di trilocali al mese. Il principale elemento di pregio è la distribuzione, con due camere da letto e un soggiorno di 22 mq. Il principale fattore di rischio è la veranda sul balcone della cucina, per la quale non è stato reperito un titolo edilizio. Se la difformità viene rilevata dopo la proposta, dalla perizia della banca o nelle verifiche notarili, l'acquirente può chiedere una riduzione del prezzo o non concludere l'acquisto. Le condizioni per vendere in prossimità del più probabile valore di compravendita sono la verifica della veranda avviata prima della pubblicazione, la tinteggiatura delle pareti e un prezzo di pubblicazione allineato agli annunci comparabili.

Decisioni richieste alla proprietà

1. **Strategia di prezzo.** Pubblicazione a 187.000 €; offerte inferiori a 170.000 € da contrattare, non da accettare (sezione Strategia di prezzo).
2. **Interventi.** Tinteggiatura raccomandata (2.800 €); rifacimento del bagno sconsigliato, con consegna agli acquirenti di un preventivo scritto (sezione Criticità e interventi).
3. **Veranda.** Incarico a un tecnico per l'accesso agli atti in Comune (sezione Documentazione e conformità).
4. **Incarico.** Il cronoprogramma decorre dalla firma (sezione Cronoprogramma e regole di revisione del prezzo).

PARTE PRIMA · VALUTAZIONE

Valore di mercato

Il più probabile valore di compravendita è 175.000 €, pari a 2.035 €/mq su 86 mq commerciali. La stima è condotta con metodo comparativo pluriparametrico: i prezzi di compravendita di immobili simili nella zona sono corretti con coefficienti relativi a piano, esposizione, stato di conservazione, finiture e dotazioni dell'appartamento. Il risultato è verificato con due

riscontri consultabili dalla proprietà, la media delle vendite reali comparabili e la forchetta OMI, che si discostano entrambi dalla stima di meno del 4%.

Superficie	mq	Coefficiente	mq commerciali
Appartamento (lordo)	82	1,00	82,0
Balconi (di cui 4 mq chiusi a veranda)	9	0,30	2,7
Cantina	6	0,25	1,5
Totale			**86,2, arrotondati a 86**

Fonte	€/mq	Valore (€)
Stima comparativa pluriparametrica	2.080	178.900
Riscontro: vendite reali in zona, media corretta di 6 atti	2.015	173.300
Riscontro: OMI, abitazioni civili in stato normale, centro della forchetta 1.700–2.300 €/mq	2.000	172.000

Il valore adottato, 175.000 €, è inferiore alla stima perché il bagno originale del 1965 e la classe energetica F incidono sulle offerte degli acquirenti più di quanto rifletta l'applicazione dei coefficienti. La forchetta OMI è pubblica e consultabile sul sito dell'Agenzia delle Entrate, servizio Quotazioni immobiliari.

Il calcolo completo è riportato nel report di stima allegato. Fonti: atti di compravendita dell'Agenzia delle Entrate, quotazioni OMI, Istat e Tecnoborsa, elaborati con Borsino Pro; coefficienti di superficie secondo le indicazioni dell'Agenzia delle Entrate.

Le vendite comparabili in zona

Nel raggio di 400 metri, tra gennaio 2025 e giugno 2026, risultano sei atti di compravendita di trilocali tra 75 e 95 mq. Gli importi corrispondono a prezzi effettivamente pagati.

Indirizzo	Data dell'atto	mq comm.	Prezzo dell'atto (€)	Correzione (€)	Prezzo corretto (€)	€/mq corretto
[redacted]	giugno 2026	79	158.000	nessuna	158.000	2.000
[redacted]	aprile 2026	92	199.000	−20.000: box di 14 mq compreso (stima: OMI box in zona 1.300–1.700 €/mq, pari a 18.200–23.800 €)	179.000	1.946
[redacted]	gennaio 2026	84	162.000	nessuna	162.000	1.929
[redacted]	settembre 2025	88	196.000	nessuna	196.000	2.227
[redacted]	maggio 2025	75	139.000	nessuna	139.000	1.853
[redacted]	gennaio 2025	95	207.000	−4.000: seconda cantina di 8 mq (stima: 25% del valore al mq di zona)	203.000	2.137

Media dei sei atti: 2.015 €/mq; minimo 1.853 €/mq, massimo 2.227 €/mq, con uno scarto del 20%. Gli atti non riportano stato di conservazione e classe energetica, per cui non sono applicate correzioni su tali elementi; lo scarto tra minimo e massimo indica l'incidenza di stato e piano sui prezzi della zona. I prezzi non sono rivalutati alla data attuale.

Valore risultante: 2.015 €/mq × 86 mq = 173.300 €.

Offerta concorrente

Nella stessa area sono in vendita 14 trilocali con caratteristiche simili. I quattro riportati sono quelli con cui l'immobile sarà confrontato più direttamente.

Indirizzo	Prezzo richiesto (€)	mq	€/mq	Mesi online	Stato e piano (da annuncio)
A · [redacted]	215.000	90	2.389	14	ristrutturato, piano 4
B · [redacted]	199.000	86	2.314	7	normale, piano 5 con ascensore
C · [redacted]	189.000	84	2.250	3	buono, piano 2
D · [redacted]	172.000	80	2.150	2	da rinfrescare, piano 1

I prezzi richiesti sono compresi tra 2.150 e 2.389 €/mq, dal 7 al 19% sopra la media degli atti. L'immobile dell'annuncio A, ristrutturato, è in vendita da 14 mesi. Stato e piano sono quelli dichiarati negli annunci e non sono stati verificati con sopralluogo.

PARTE SECONDA · STRATEGIA DI VENDITA

Acquirente di riferimento

Il profilo di acquirente più probabile è una coppia al primo acquisto. A 175.000 €, con mutuo pari all'80% del prezzo (140.000 € in 25 anni a tasso fisso del 3,5%), la rata mensile è di circa 700 €. Con un rapporto rata/reddito non superiore a un terzo, il reddito netto familiare richiesto è di almeno 2.100 € mensili; la liquidità necessaria è di circa 47.000 €, tra anticipo, imposte, onorario notarile e provvigione. Il tasso del 3,5% è un'ipotesi prudenziale: a ottobre 2026 le offerte a tasso fisso partono dal 2,8% e il TAEG medio sui nuovi mutui rilevato dalla Banca d'Italia ad agosto è pari al 3,99%.

	Acquirente principale	Primo alternativo	Secondo alternativo
Profilo	coppia di 30–40 anni al primo acquisto, in alcuni casi con un figlio piccolo	nucleo familiare del quartiere che vende un bilocale	genitori che acquistano per un figlio o per locare
Esigenze	due camere da letto, ascensore, trasporto pubblico vicino	una camera in più senza cambiare zona	prezzo inferiore a 180.000 € in zona servita
Possibili obiezioni	bagno da rifare, classe energetica F	necessità di vendere prima l'abitazione attuale	il rifacimento del bagno riduce il rendimento (canone stimato 860 € mensili, rendimento lordo 5,9%)
Capacità di spesa	reddito netto non inferiore a 2.100 € mensili, liquidità di circa 47.000 €	ricavato della vendita più eventuale mutuo, da verificare al primo contatto	liquidità, da verificare
Canali	portali, contatti diretti	lettera ai condomini delle vie limitrofe	contatti diretti

La promozione esclude chi cerca un immobile già ristrutturato: il confronto con l'annuncio A porterebbe a richieste di sconto legate al bagno.

Domanda e offerta in zona

Nel raggio di 400 metri si registrano in media circa tre compravendite al mese di trilocali simili, a fronte di 14 annunci attivi. Al ritmo attuale, l'assorbimento dell'offerta esistente richiede circa 4,5 mesi.

Dato (raggio di 400 m)	Valore
Compravendite residenziali negli ultimi 12 mesi (report di stima)	96
Quota della fascia 70–100 mq	38%
Compravendite annue di immobili simili	circa 36
Compravendite mensili di immobili simili	circa 3
Annunci simili attivi	14
Mesi di offerta	circa 4,5

Riferimento nazionale: sondaggio congiunturale della Banca d'Italia sul 2° trimestre 2026, condotto con Tecnoborsa e Agenzia delle Entrate su circa 1.500 agenzie. Sconto medio sul prezzo richiesto intorno al 7%, tempo medio tra incarico e vendita di circa 5 mesi, entrambi prossimi ai minimi della serie storica.

Previsione: proposta d'acquisto entro 10–16 settimane dalla pubblicazione, rogito entro 5–6 mesi dal conferimento dell'incarico. La domanda per trilocali con due camere da letto in questa fascia di prezzo è ampia; il bagno da rifare e la classe F collocano tuttavia l'immobile dopo gli annunci ristrutturati nelle preferenze degli acquirenti.

Strategia di prezzo

Raccomando la pubblicazione a 187.000 €, con prezzo di rogito atteso intorno a 175.000 €. La tabella confronta tre strategie sul prezzo di rogito, al lordo di provvigione e costi.

Strategia	Prezzo di pubblicazione (€)	Prezzo di rogito atteso (€)	Tempo atteso fino alla proposta	Rischio principale
Sopra il mercato	195.000	170.000	8 mesi	tempi lunghi e successivi ribassi, con rogito inferiore al prezzo di mercato
Allineato al mercato (raccomandata)	**187.000**	**175.000**	**4 mesi**	richieste di sconto legate al bagno
Sotto il mercato	169.000	169.000	1 mese	vendita a 6.000 € sotto il valore di mercato

La strategia allineata al mercato prevede un prezzo di pubblicazione pari al valore di mercato, 175.000 €, maggiorato del margine medio di trattativa. A 187.000 € (2.174 €/mq) l'immobile si colloca sotto gli annunci B (2.314 €/mq) e C (2.250 €/mq), con cui sarà confrontato, e sopra l'annuncio D (2.150 €/mq), al primo piano e da rinfrescare. Il margine tra prezzo di pubblicazione e valore di mercato è del 6,4%, di poco inferiore allo sconto medio rilevato dalla Banca d'Italia.

La pubblicazione a 195.000 € non porta a realizzare 195.000 € in tempi più lunghi. Un prezzo fuori mercato resta tale nel tempo, perché gli acquirenti continuano a confrontare l'immobile con gli stessi annunci e le stesse compravendite; l'annuncio A, in vendita da 14 mesi a 2.389 €/mq, ne è un esempio. Il rischio è duplice: tempi lunghi e successivi ribassi, fino a un prezzo di rogito inferiore a quello ottenibile pubblicando da subito al prezzo di mercato. I portali rendono visibili la durata dell'annuncio e le riduzioni di prezzo già applicate, elementi di cui gli acquirenti tengono conto nell'offerta. Per questa strategia il rogito atteso è quindi di 170.000 €.

La letteratura empirica misura lo stesso effetto. Knight (*Real Estate Economics*, 2002) rileva che le abitazioni con forti variazioni del prezzo di listino restano più a lungo sul mercato e si vendono a prezzi più bassi. Bogosavljevic, Johnson e Pennathur (European Real Estate Society, 2018) rilevano che il sovrapprezzo iniziale riduce la probabilità di vendita,

allunga i tempi e abbassa il prezzo finale. Secondo Zillow (2016), dopo due mesi di pubblicazione il prezzo di vendita è in media inferiore del 5% al prezzo di listino, dopo undici mesi del 12%.

Nella terza strategia l'immobile è pubblicato a 169.000 €, sotto il valore di mercato, e la vendita si conclude al prezzo richiesto in circa un mese. Il tempo guadagnato costa 6.000 € di prezzo, a fronte di circa 1.000 € di costi di possesso risparmiati rispetto alla strategia raccomandata.

Il valore da sostenere in trattativa è 170.000 € (1.977 €/mq), il 2% sotto la media degli atti di zona. Le offerte inferiori vanno contrattate, non accettate.

Ricavo netto per la proprietà

(€)	Sopra il mercato	Allineato al mercato	Sotto il mercato
Prezzo di rogito	170.000	175.000	169.000
Provvigione 4% più IVA	−8.300	−8.500	−8.200
Tinteggiatura	−2.800	−2.800	−2.800
Veranda, verifica e regolarizzazione (stima)	−2.500	−2.500	−2.500
Costi di possesso fino al rogito, 340 € mensili	−3.400 (10 mesi)	−2.000 (6 mesi)	−1.000 (3 mesi)
Imposta sulla plusvalenza	0	0	0
Ricavo netto	**153.000**	**159.200**	**154.500**

- Plusvalenza non tassabile: immobile acquistato nel 2004 (da confermare con il notaio). Nessun mutuo residuo.
- Costi di possesso: spese condominiali 1.500 € annui, riscaldamento 1.100 €, IMU circa 1.100 € (aliquota ordinaria del Comune di Torino, da confermare con il commercialista), utenze 30 € mensili.

Un ribasso di 5.000 € equivale a quasi 15 mesi di costi di possesso: una riduzione del prezzo motivata dalla sola esigenza di accelerare la vendita non è conveniente. Eventuali ribassi seguono le regole indicate nella sezione Cronoprogramma e regole di revisione del prezzo.

Punti di forza

Ogni punto di forza deve risultare visibile nelle fotografie, nell'annuncio o in visita; in caso contrario non entra nella valutazione dell'acquirente.

Punto di forza	Effetto sul valore	Rilevanza per l'acquirente	Valorizzazione
Due camere da letto, di 14 e 11 mq	a favore	consente a una coppia di prevedere la camera per un figlio	planimetria con arredi e superfici nell'annuncio; fotografia della seconda camera arredata
Soggiorno di 22 mq con balcone esposto a sud-ovest	a favore	luce pomeridiana nell'ambiente principale	fotografia di apertura scattata alle 16; visite nel pomeriggio
Terzo piano con ascensore	a favore rispetto all'annuncio D, al primo piano	maggiore luminosità e minore rumore dalla strada	piano e ascensore nel titolo dell'annuncio
Tram a 4 minuti a piedi, scuola primaria a 6	a favore	spostamenti senza auto, scuola raggiungibile a piedi	distanze misurate nell'annuncio
Serramenti con doppio vetro del 2008	lievemente a favore	riduzione parziale delle dispersioni legate alla classe F	elenco delle dotazioni

Criticità e interventi

Le criticità sono comunque rilevate dall'acquirente in visita. Se scoperte autonomamente, sono usate per ridurre l'offerta; se già descritte e quantificate, diventano oggetto di trattativa.

Criticità	Effetto sul valore	Percezione dell'acquirente	Intervento	Costo (€)	Responsabile	Scadenza
Veranda sul balcone della cucina, titolo edilizio non reperito	rischio, non ancora minor valore	la perizia della banca può segnalarla; l'acquirente può chiedere una riduzione del prezzo o non concludere	accesso agli atti in Comune, poi regolarizzazione o rimozione	2.500 (stima)	tecnico incaricato dalla proprietà	avvio in settimana 1
Bagno originale del 1965, 5 mq	contro	lavori da sostenere subito dopo l'acquisto	nessun intervento; preventivo scritto da consegnare in visita	0	Piero Amerio	settimana 3
Pareti ingiallite, segni degli arredi rimossi	contro	immobile poco curato, già nelle fotografie	tinteggiatura completa	2.800	impresa scelta dalla proprietà	settimana 3
Classe energetica F	contro	costi di riscaldamento elevati	indicazione nell'annuncio della spesa effettiva di riscaldamento dell'ultimo anno, 1.100 €	0	amministratore	settimana 2

Bagno: rifacimento sconsigliato. L'intervento costa circa 8.500 € e richiede 3–4 settimane, a fronte di un maggior prezzo stimato di 5.000–6.000 €: la spesa non verrebbe recuperata e la pubblicazione slitterebbe di un mese. Il preventivo scritto consente all'acquirente di conoscere il costo dell'intervento e di trattare su un importo definito.

Tinteggiatura: raccomandata. Con una spesa di 2.800 € l'immobile si presenta in buono stato nelle fotografie e in visita.

Piano di commercializzazione

Messaggio principale dell'annuncio: trilocale con due camere da letto e soggiorno luminoso, al terzo piano con ascensore, a 4 minuti a piedi dal tram, con preventivo per il rifacimento del bagno già disponibile.

Attività preliminari alla pubblicazione: tinteggiatura, rimozione degli oggetti personali, servizio fotografico professionale nel pomeriggio, planimetria con arredi indicativi, testo con la superficie di ogni ambiente e la spesa effettiva di riscaldamento, scheda documentale per chi richiede una seconda visita.

Canale	Motivo	Tempistica	Indicatore
Contatti diretti in cerca con budget compatibile	acquirenti già attivi, contattati prima della pubblicazione sui portali	settimana 3	visite fissate
Portali immobiliari	canale di ricerca dell'acquirente principale	dalla settimana 4	contatti qualificati per settimana
Lettera ai condomini delle vie limitrofe	rivolta a chi intende restare nel quartiere	settimana 4	contatti dalla zona
Open house di lancio, su appuntamento	prime visite concentrate in un'unica giornata	sabato della settimana 5	visite e seconde visite

Accompagno personalmente tutte le visite. Prima di fissarle verifico telefonicamente budget, modalità di finanziamento e tempi dell'acquirente, in modo da ammettere solo persone in grado di acquistare. Dopo ogni visita la proprietà riceve un resoconto scritto.

Documentazione e conformità

La documentazione è verificata prima della pubblicazione. Una difformità rilevata dopo la proposta può ritardare il rogito o impedire la conclusione della vendita.

Documento	Stato	Attività	Responsabile
Atto di provenienza (compravendita del 2004)	disponibile	copia nella scheda documentale	proprietà
Planimetria catastale del 1965	disponibile	confronto con lo stato attuale: la veranda non è rappresentata	tecnico
Titolo edilizio della veranda	non reperito	accesso agli atti in Comune, poi regolarizzazione o rimozione	tecnico
Attestato di prestazione energetica	da redigere	necessario per la pubblicazione dell'annuncio	tecnico, settimana 2
Visura ipotecaria	da richiedere	verifica dell'assenza di ipoteche	Piero Amerio, settimana 1
Regolamento, tabelle millesimali, verbali degli ultimi due anni	da richiedere	spese ordinarie e lavori deliberati o in discussione	amministratore, settimana 1
Dichiarazioni di conformità degli impianti	non disponibili, impianti degli anni '90	stato degli impianti dichiarato nel preliminare e nell'atto	proprietà e notaio

Nota fiscale. L'immobile è stato acquistato nel 2004 e la vendita avviene oltre cinque anni dopo l'acquisto: la plusvalenza non è tassabile. Il dato va confermato con il notaio o con il commercialista.

Elementi da verificare

Elemento	Verifica e scadenza	Possibile effetto
Esistenza di un titolo edilizio per la veranda e costo dell'eventuale regolarizzazione	accesso agli atti richiesto in settimana 1; risposta attesa entro 30 giorni, con possibili ritardi	costo stimato di 2.500 € e tempi; nessun effetto sul prezzo se la veranda viene regolarizzata o rimossa
Classe energetica	attestato in settimana 2	testo dell'annuncio, non il prezzo
Lavori condominiali in discussione	verbali dall'amministratore, settimana 1	se deliberati prima del rogito, ripartizione della spesa da concordare in trattativa
Aliquota IMU applicabile	commercialista, settimana 2	costo mensile di possesso
Stato e classe energetica degli immobili venduti	non desumibili dagli atti	motivo del ricorso alla stima comparativa e alla forchetta OMI
Stato effettivo degli immobili in vendita	non verificato con sopralluogo	condizioni reali diverse da quelle dichiarate negli annunci

Cronoprogramma e regole di revisione del prezzo

Le settimane decorrono dalla firma dell'incarico.

Fase	Settimane	Attività del mediatore	Documenti per la proprietà
Preparazione	1–3	accesso agli atti, attestato energetico, visura, verbali; tinteggiatura; fotografie e testo	annuncio e materiali da approvare
Pubblicazione	4	portali, contatti diretti, lettera ai condomini	primo resoconto dei contatti a fine settimana
Open house e visite	5–16	visite selezionate e accompagnate	resoconto dopo ogni visita, riepilogo settimanale il venerdì
Trattativa	14–20	raccolta delle offerte, verifica del finanziamento	analisi scritta di ogni offerta, con il ricavo netto
Preliminare e rogito	circa 6 settimane dopo l'accettazione	contratto preliminare, rapporti con il notaio	assistenza fino alla stipula

La pubblicazione avviene in settimana 4 anche in assenza della risposta del Comune sulla veranda. In tal caso la circostanza è dichiarata nell'annuncio e nella scheda documentale, perché l'acquirente ne sia informato prima della proposta.

Regole di revisione del prezzo, concordate in anticipo. Con circa tre compravendite mensili a fronte di 14 annunci, un immobile correttamente prezzato dovrebbe ricevere almeno una seconda visita al mese.

Quando	Condizione	Azione
Settimana 8 (4 dalla pubblicazione)	meno di 10 contatti qualificati o meno di 5 visite	revisione di fotografie e testo, prezzo invariato
Settimana 12 (8 dalla pubblicazione)	nessuna offerta e meno di 2 seconde visite	ribasso a 179.000 € (2.081 €/mq)
Settimana 20 (16 dalla pubblicazione)	nessuna proposta d'acquisto	incontro per decidere il prezzo sulla base dei dati raccolti

Un'offerta, anche inferiore al prezzo richiesto, non comporta ribassi: apre la trattativa. Le regole consentono alla proprietà di conoscere fin d'ora condizioni e misura di eventuali ribassi.

Impegni reciproci

Impegni del mediatore

1. Verifica della documentazione prima della pubblicazione, con dichiarazione scritta di quanto non ancora verificato.
2. Accesso alle visite riservato ad acquirenti verificati su budget, finanziamento e tempi.
3. Resoconto scritto dopo ogni visita e riepilogo settimanale il venerdì.
4. Analisi scritta di ogni offerta, con il ricavo netto per la proprietà.
5. Ribassi proposti solo secondo le regole concordate.

Richieste alla proprietà

1. Consegna di documenti e chiavi entro la settimana 2.
2. Tinteggiatura completata entro la settimana 3.
3. Risposta alle offerte entro 48 ore.
4. Nessun altro incarico o annuncio per la durata dell'incarico.

Analisi del ROI della compravendita

Il più probabile valore di compravendita, 175.000 €, è messo qui a confronto con quanto la proprietà ha investito nell'immobile dal 2004. Il confronto non modifica il valore di mercato, che dipende dalle compravendite della zona. Indica cosa significa per la proprietà vendere a quel valore.

Voce	Importo (€)	Fonte
Prezzo d'acquisto, luglio 2004	140.000	atto di provenienza
Costi d'acquisto: imposte, notaio, provvigione	7.500	atto e fatture
Sostituzione dei serramenti, 2008	6.000	fattura
Interessi su mutui	0	acquisto senza mutuo
Capitale investito	**153.500**	
Ricavo netto con rogito a 175.000 €	159.200	sezione Ricavo netto per la proprietà
Guadagno sulla vendita	**+5.700**	ricavo netto meno capitale investito
ROI della vendita	**+3,7%**	guadagno sulla vendita ÷ capitale investito
Valore d'uso netto, luglio 2004 – settembre 2026	+181.560	267 mesi a 680 €
Guadagno complessivo	**+187.260**	
ROI complessivo	**+122%**	guadagno complessivo ÷ capitale investito

Il valore d'uso è l'affitto che la proprietaria non ha pagato abitando l'immobile fino al trasferimento, a settembre 2026. È calcolato su un canone medio di 730 € mensili, media tra la quotazione OMI di locazione del 2004 e il canone stimato oggi (860 €), meno 50 € mensili di spese che un inquilino non avrebbe sostenuto. Non è denaro incassato, ma un costo evitato per oltre ventidue anni.

Il ROI è calcolato sull'intero periodo di possesso, dal 2004 al rogito, e non su base annua. Il prezzo dell'immobile è passato da 140.000 a 175.000 €, ma costi di acquisto, lavori e costi di vendita assorbono gran parte della crescita: la sola vendita restituisce il capitale investito più il 3,7%. Gli importi sono in euro correnti e non tengono conto dell'inflazione del periodo.

Lettura dei risultati

Vendendo a 175.000 € la proprietà incassa 159.200 €, 5.700 € più di quanto ha investito dal 2004: un ROI del 3,7%. Contando l'affitto non pagato in ventidue anni, il guadagno complessivo è di 187.260 €.

Prezzo di rogito (€)	Ricavo netto (€)	Rispetto al capitale investito (€)	ROI della vendita
175.000, più probabile valore	**159.200**	**+5.700**	**+3,7%**
170.000, valore da sostenere in trattativa	154.400	+900	+0,6%
169.000 circa	153.500	pari	0%
165.000, minimo della forchetta	149.600	−3.900	−2,5%

Con un prezzo di rogito inferiore a 169.000 € la proprietà incasserebbe meno di quanto ha speso per l'immobile dal 2004. Per questo le offerte inferiori a 170.000 € vanno contrattate, non accettate. Il calcolo applica a ogni prezzo gli stessi costi della strategia raccomandata.

Al più probabile valore, l'investimento del 2004 si chiude in attivo anche senza contare gli anni in cui la proprietaria ha abitato l'immobile. Il margine però è ridotto: tra il più probabile valore e il prezzo di pareggio ci sono 6.000 €, e ogni

sconto oltre il valore da sostenere in trattativa li consuma. Rinviare la vendita costa 340 € al mese di costi di possesso, senza che l'andamento dei prezzi si possa prevedere. Il prezzo pagato nel 2004 non entra nella valutazione delle offerte, che si confrontano con il valore di mercato. La decisione spetta alla proprietà.

Piero Amerio, mediatore immobiliare indipendente a Torino. Ingegnere, oltre vent'anni da dirigente in aziende internazionali. Segue un numero limitato di incarichi, dalla valutazione al rogito.

Via XX Settembre 47, 10121 Torino · 375 543 9213 · info@pieroamerio.com · pieroamerio.com · REA TO1233868

La presente analisi è gratuita e non comporta alcun impegno.

Fonti

- Banca d'Italia, Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia, 2° trimestre 2026 (12 agosto 2026)
- Sintesi dei valori di sconto e tempi di vendita del sondaggio
- Facile.it, tassi dei mutui a ottobre 2026
- NotaiOnline, plusvalenza sulla vendita della casa
- Knight, Listing Price, Time on Market, and Ultimate Selling Price, Real Estate Economics, 2002
- Bogosavljevic, Johnson, Pennathur, The impact of price change on time on market and selling price, ERES 2018
- Zillow, Overpriced homes: who pays, 2016

Vuoi un’analisi come questa per la tua casa?

Il primo incontro e l’analisi sono gratuiti, anche se poi decidi di non affidarmi la vendita.

Scrivimi su WhatsApp | Chiamami: 375 543 9213 | info@pieroamerio.com