

Analisi Strategica di Vendibilità

Oct 7, 2026 · @Piero Amerio

Caso di esempio. Nomi, indirizzo e cifre sono inventati. Struttura e metodo sono quelli che uso per ogni casa che valuto.

Immobile	Via Aldo Rovere 14, Torino (Santa Rita). Trilocale al terzo piano con ascensore, 91 mq commerciali
Preparata per	Elena e Marco Bertolino, eredi
A cura di	Piero Amerio, mediatore immobiliare indipendente

In sintesi

Valore di mercato	tra 168.000 e 192.000 €. Valore più probabile 180.000 € (1.978 €/mq)
Prezzo di lancio	187.000 €
Valore da sostenere in trattativa	178.000 €
Netto stimato agli eredi	tra 165.000 e 173.700 €, cioè circa 82.500-86.900 € a testa
Tempo atteso	proposta accettata tra la settimana 10 e la 16 dalla firma dell'incarico
Acquirente più probabile	coppia tra 30 e 40 anni, primo acquisto o cambio da bilocale, che mette in conto di ristrutturare
Da fare prima di pubblicare	sanare il tramezzo demolito, sgomberare, tinteggiare
Documenti	una difformità da sanare, APE scaduto, impianto elettrico senza dichiarazione di conformità

La casa ha una pianta che funziona, doppia esposizione e un terzo piano con ascensore: in Santa Rita si vende. Il rischio sta in due punti. Chi la visita vede un bagno del 1968 e infissi a vetro singolo, e fa i conti dei lavori al rialzo. E in cucina manca un tramezzo demolito negli anni Ottanta senza pratica edilizia: finché non lo saniamo, la perizia della banca può bloccare il mutuo, e chi compra può chiedere uno sconto o ritirarsi.

Consiglio di spendere 6.450 € prima di pubblicare e di non rifare il bagno. Più sotto spiego perché.

Quanto vale la casa e perché

Stimo il valore di mercato tra 168.000 e 192.000 €, con 180.000 € come cifra più probabile: 1.978 € al metro quadro.

Voce	Superficie reale	Peso	Superficie commerciale
Alloggio	88 mq	100%	88,0 mq
Due balconi	6 mq	30%	1,8 mq
Cantina	5 mq	25%	1,25 mq
Totale			91 mq

Parto dalla valutazione Borsino Pro, che incrocia gli atti di compravendita registrati con i valori dell'Agenzia delle Entrate. Poi la correggo con quello che ho misurato e visto al sopralluogo del 29 settembre: soffitti a 2,95 m, soggiorno di 19 mq, cucina abitabile di 11 mq, camere di 16 e 12 mq, bagno di 5 mq.

Le vendite reali in zona

Negli ultimi 18 mesi, entro 400 metri, il Borsino registra cinque atti per alloggi tra 80 e 100 mq. Li riporto tutti, compresi quelli che non mi fanno comodo.

Atto	Superficie	Prezzo pagato	€/mq	Correzione	€/mq corretto
Marzo 2025	85 mq	171.000 €	2.012	nessuna	2.012
Giugno 2025	95 mq	214.000 €	2.253	box compreso nel prezzo: tolgo 22.000 € (stima)	2.021
Ottobre 2025	90 mq	163.000 €	1.811	nessuna	1.811
Gennaio 2026	82 mq	181.000 €	2.207	nessuna	2.207
Maggio 2026	98 mq	178.000 €	1.816	nessuna	1.816

La media dei cinque atti è 2.020 €/mq. Tolto il box dalla vendita di giugno scende a 1.973 €/mq, che su 91 mq fa 179.500 €. Arrotondo a 180.000 €.

Dagli atti non risultano né il piano né lo stato degli alloggi venduti: per questo li considero tutti.

Cosa c'è oggi in vendita

Gli annunci dicono quanto chiedono i proprietari, non quanto incassano. Li uso per capire con chi si confronterà la Sua casa agli occhi di chi cerca.

Annuncio	Superficie	Richiesta	€/mq	Sul mercato da	Stato dichiarato
A	90 mq	229.000 €	2.544	2 mesi	ristrutturato
B	85 mq	189.000 €	2.224	14 mesi	da rimodernare
C	95 mq	205.000 €	2.158	6 mesi	abitabile
D	88 mq	159.000 €	1.807	1 mese	da ristrutturare, primo piano senza ascensore

L'annuncio B è il più simile alla Sua casa e non si vende da 14 mesi a 2.224 €/mq. Non l'ho visitato, quindi non so se ha difetti che l'annuncio tace. So che a quel prezzo, in oltre un anno, nessuno l'ha comprato: è il motivo per cui non Le propongo di partire da 200.000 €.

Cosa alza e cosa abbassa il valore

Caratteristica	Effetto	Perché
Terzo piano con ascensore	alza	luce e silenzio senza scale: lo cercano sia le coppie giovani sia chi ha più di 60 anni
Doppia esposizione est e ovest	alza	sole al mattino in cucina, al pomeriggio in soggiorno; aria passante d'estate
Cucina abitabile di 11 mq	alza	negli stabili della zona è spesso un cucinino di 5-6 mq
Soffitti a 2,95 m	alza poco	sopra i 2,70 m delle costruzioni recenti
Bagno unico del 1968, 5 mq	abbassa	chi compra mette in conto 9.000-11.000 € per rifarlo
Infissi in legno a vetro singolo	abbassa	circa 7.000 € per sostituirli; pesano anche sulla classe energetica
Impianto elettrico del 1990 senza dichiarazione	abbassa	l'acquirente lo considera da rifare

Caratteristica	Effetto	Perché
Spese condominiali 1.680 € l'anno, più 1.150 € di riscaldamento	neutro	nella media degli stabili simili con portineria a mezza giornata
Facciata: lavori in discussione	incerto	vedi "Cosa non so ancora"

Il prezzo di lancio

Consiglio di pubblicare a 187.000 €.

È il 3,9% sopra il valore più probabile. Lascia spazio a una trattativa normale e tiene la casa sotto la soglia dei 190.000 €, che molti impostano come tetto di ricerca sui portali. A 195.000 € la vedrebbe meno gente, e quella che arriva la confronterebbe con l'annuncio C, più grande e già abitabile.

Il valore da sostenere è 178.000 €, il 4,8% sotto il prezzo di lancio. Sotto quella cifra non Le consiglierò di accettare: Le consiglierò di contrattare, con in mano i cinque atti della zona e i preventivi dei lavori. Se un acquirente Le chiede 15.000 € di sconto "per il bagno", gli mostro che il bagno ne costa 10.000 e che il prezzo ne tiene già conto.

Quanto Le resta in tasca

Il prezzo di vendita non è quello che entra sul conto. Ecco i tre casi realistici.

	Al prezzo di lancio	Intermedio	Al valore da sostenere
Prezzo di vendita	187.000 €	182.000 €	178.000 €
Provvigione 3% con IVA	6.844 €	6.661 €	6.515 €
Lavori e pratiche prima della vendita	6.450 €	6.450 €	6.450 €
Mutuo residuo	nessuno	nessuno	nessuno
Imposta sulla plusvalenza	non dovuta	non dovuta	non dovuta
Netto agli eredi	173.706 €	168.889 €	165.035 €
A testa	86.853 €	84.444 €	82.518 €

Le ipotesi dietro la tabella:

- La plusvalenza è il guadagno tra il valore di acquisto e il prezzo di vendita. Sulle case ricevute in eredità non si paga imposta. Lo faccia confermare dal Suo commercialista o dal notaio prima del preliminare.
- I 6.450 € sono: 2.800 € per sanare il tramezzo, 1.400 € di sgombero, 2.000 € di tinteggiatura, 250 € per il nuovo APE.
- Non ho contato le spese di successione, che avete già sostenuto, né l'eventuale quota per la facciata.

Punti di forza e come farli vedere

Punto di forza	Perché conta per chi compra	Come lo mostro
Pianta regolare, zero corridoio sprecato	chi ristruttura non deve spostare muri portanti	planimetria quotata nell'annuncio, con una proposta di arredo disegnata
Doppia esposizione	la casa è luminosa a tutte le ore	foto del soggiorno al pomeriggio e della cucina al mattino; visite fissate negli stessi orari
Cucina abitabile di 11 mq	ci sta un tavolo da quattro	foto con un tavolo vero, dopo lo sgombero
Terzo piano con ascensore	niente scale, niente rumore di strada	prima riga dell'annuncio
Mercato di zona a 6 minuti a piedi, scuola primaria a 5, parco a 9	la vita quotidiana si fa senza auto	distanze in minuti scritte nell'annuncio, misurate da me a piedi

Punti deboli e come gestirli

Punto debole	Come lo vede chi compra	Cosa faccio	Costo	Chi ed entro quando
Tramezzo tra cucina e tinello demolito senza pratica	la perizia della banca può bloccare il mutuo; lui può chiedere uno sconto o ritirarsi	pratica in sanatoria e nuova planimetria catastale	2.800 €	geometra, settimane 1-4
Casa piena dei mobili dei genitori	non riesce a immaginarla sua, le stanze sembrano più piccole	sgombero completo	1.400 €	ditta, settimana 2
Pareti ingiallite, segni dei quadri	"è tutto da rifare"	tinteggiatura bianca	2.000 €	imbianchino, settimana 3
Bagno del 1968	9.000-11.000 € di lavori	non lo rifaccio: preventivo scritto di un'impresa da mostrare in visita	0 €	io, settimana 2
Infissi a vetro singolo	freddo e bollette	preventivo scritto per la sostituzione	0 €	io, settimana 2
Impianto elettrico senza dichiarazione	da rifare	lo dichiaro nell'annuncio e nel preliminare	0 €	io

Perché sgombero e tinteggiatura sì. Costano 3.400 €, l'1,8% del prezzo. Non alzano il valore: accorciano i tempi e tolgono a chi visita l'argomento del "tutto da rifare", che in trattativa vale più di 3.400 €.

Perché il bagno no. Rifarlo costa circa 10.000 € e chi compra una casa del 1968 vuole scegliersi piastrelle e sanitari. Rischia di spendere 10.000 € per un bagno che il nuovo proprietario smonta. Meglio un preventivo in mano: trasforma un timore vago in una cifra, e la cifra è già nel prezzo.

Documenti e conformità

Li controllo prima di pubblicare. Un problema scoperto dal notaio a una settimana dal rogito può costare uno sconto o la vendita.

Documento	Stato	Cosa fare
Dichiarazione di successione e voltura catastale	fatte, marzo 2026	niente
Planimetria catastale	non conforme: riporta il tramezzo demolito	pratica in sanatoria e aggiornamento
Titoli edilizi	licenza del 1966 da recuperare	accesso agli atti in Comune, richiesta alla firma dell'incarico
Agibilità	da recuperare con lo stesso accesso agli atti	idem
APE (attestato di prestazione energetica)	scaduto nel 2023	nuovo APE dopo la sanatoria
Visura ipotecaria	da fare	la richiedo io nella settimana 1
Regolamento e ultimi due verbali di assemblea	da chiedere all'amministratore	settimana 1
Dichiarazione di conformità dell'impianto elettrico	assente	si dichiara nel preliminare

Cosa non so ancora

Questa analisi poggia su alcuni dati che oggi non ho. Li elenco tutti, con quello che può cambiare.

Cosa non so	Come lo verifico ed entro quando	Cosa può cambiare
Se l'assemblea delibera il rifacimento della facciata	verbale dell'assemblea di novembre	Tocca il netto. La quota stimata per l'alloggio è 7.000-9.000 €. Se la delibera arriva prima del rogito, di norma la paga chi vende, salvo accordo diverso nel preliminare

Cosa non so	Come lo verifico ed entro quando	Cosa può cambiare
Classe energetica reale	nuovo APE, settimana 4	Mi aspetto F o G. Se è così non cambia niente: il prezzo la sconta già. Se esce E, ho un argomento in più
Tempi del Comune per l'accesso agli atti	richiesta alla firma; di solito 3-5 settimane	Tocca i tempi. Oltre la settimana 5, pubblico con riserva dichiarata o sposto la pubblicazione
Piano e stato dei cinque alloggi venduti	non verificabile dagli atti	Il valore si appoggia sulla media, non su un confronto alloggio per alloggio. È il motivo della fascia di 24.000 €
Perché l'annuncio B non si vende da 14 mesi	non verificato di persona	Se ha un difetto grave, la concorrenza reale è più debole di quanto ho ipotizzato
Ipotecche o gravami	visura ipotecaria, settimana 1	Non mi aspetto sorprese, ma finché non la leggo non lo scrivo

A chi vendere

	Acquirente principale	Acquirente alternativo
Chi è	coppia tra 30 e 40 anni, primo acquisto o cambio da un bilocale	persona o coppia oltre i 60 anni che lascia una casa più grande o senza ascensore
Cosa cerca	due camere, cucina vera, una casa da fare a proprio gusto	piano alto con ascensore, servizi a piedi, zona che conosce
Cosa apprezza qui	pianta, luce, prezzo sotto i 190.000 €	ascensore, mercato a 6 minuti, portineria
Cosa lo frena	il costo totale: prezzo più 30.000-40.000 € di lavori	i lavori in sé: non vuole un cantiere
Budget	180.000-190.000 €, quasi sempre con mutuo	170.000-185.000 €, spesso senza mutuo

	Acquirente principale	Acquirente alternativo
Dove si trova	portali, e già in affitto tra Santa Rita e Mirafiori Nord	passaparola di zona, portineria, negozi

Non la propongo a chi compra per affittare. Con i lavori da fare il rendimento non torna, e un investitore offrirebbe 150.000-155.000 €. Gli risponderei di no, quindi non gli faccio perdere tempo e non ne faccio perdere a Lei.

Quanta domanda c'è

In Santa Rita nel 2025 sono state vendute 610 abitazioni. Gli alloggi tra 80 e 100 mq sono il 17% del totale: circa 104 vendite l'anno, due a settimana.

Per una casa così il mercato c'è, e non ha bisogno di un compratore raro. Oggi gli alloggi simili in vendita entro 400 metri sono quattro, quindi chi cerca in zona li vede tutti in un pomeriggio. La Sua deve uscire da quel confronto come la più chiara: prezzo coerente con gli atti, documenti a posto, lavori già quantificati.

Da qui la stima dei tempi: da 5 a 11 settimane dalla pubblicazione per arrivare a una proposta accettata.

Come promuovere la vendita

L'annuncio dice una cosa sola: trilocale luminoso al terzo piano con ascensore, da ristrutturare a proprio gusto, con i conti dei lavori già fatti.

Cosa	Perché	Quando
Foto professionali a casa vuota e tinteggiata	le stanze vuote e bianche mostrano i metri	settimana 4
Planimetria quotata con proposta di arredo	chi ristruttura compra la pianta	settimana 4
Scheda lavori: preventivi di bagno, infissi, impianto elettrico	toglie l'incertezza sul costo totale	settimana 4
Miei contatti già in cerca in zona	visite prima dei portali, senza concorrenza	settimana 4
Portali immobiliari	lì cerca l'acquirente principale	settimana 5

Cosa	Perché	Quando
Portineria, negozi della via, vicini	lì si trova l'acquirente alternativo	settimana 5

In casa entra solo chi ha già parlato con me al telefono e mi ha detto come paga. A chi compra con mutuo chiedo la verifica preliminare della banca prima della seconda visita.

Tempi della vendita

Tutte le settimane si contano dalla firma dell'incarico.

Quando	Cosa faccio	Cosa riceve Lei
Settimane 1-4	accesso agli atti, sanatoria, visura ipotecaria, sgombero, tinteggiatura, APE, foto	l'elenco dei documenti con lo stato di ognuno, aggiornato ogni venerdì
Settimana 5	pubblicazione	l'annuncio da approvare prima che esca
Settimane 5-9	prime visite	un resoconto scritto entro 24 ore da ogni visita
Settimana 9	primo controllo sul prezzo	i numeri di contatti e visite e la mia proposta
Settimane 10-16	trattativa e proposta accettata	l'analisi scritta di ogni offerta: prezzo, tempi, solidità di chi compra
Entro 3 settimane dall'accettazione	preliminare	la bozza rivista con il notaio
8-12 settimane dopo il preliminare	rogito	l'assistenza fino alla consegna delle chiavi

Come decidiamo sul prezzo

Le regole le fissiamo adesso. Così, se servirà scendere, sapremo entrambi che lo decidono i numeri.

Controllo	Se i numeri sono questi	Cosa facciamo
Settimana 9, quattro settimane dopo la pubblicazione	almeno 25 contatti, 8 visite, 2 seconde visite	il prezzo resta a 187.000 €
	contatti sopra 25 ma visite sotto 8	il prezzo regge, l'annuncio no: rifaccio foto e testo
	meno di 12 contatti	il prezzo è alto: scendiamo a 182.000 €
	visite sopra 8, nessuna seconda visita	il problema è in casa: rileggo con Lei i resoconti e intervengo su quello che frena
Settimana 13, otto settimane dopo la pubblicazione	nessuna offerta scritta	ci vediamo con i resoconti di tutte le visite e rivediamo il valore

Nessun ribasso automatico sotto i 182.000 €. Sotto quella cifra si decide insieme, e solo davanti a un'offerta scritta.

I miei impegni

- Controllo tutti i documenti prima di pubblicare e Le dico per iscritto cosa manca.
- In casa porto solo persone con cui ho già parlato e che mi hanno detto come pagano.
- Dopo ogni visita Le scrivo entro 24 ore chi è venuto e cosa ha detto.
- Ogni offerta Le arriva con la mia analisi scritta.
- Sul prezzo vale la regola scritta qui sopra.

Sono ingegnere e ho lavorato per oltre vent'anni come dirigente in aziende internazionali. Seguo pochi incarichi alla volta: al telefono rispondo io.

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

Questa analisi è gratuita e non La impegna in alcun modo.