essere extra

PREZZO / GUIDA PER PROPRIETARI

Come leggere una valutazione immobiliare

Prima della cifra, il confronto

Il valore di una casa non si ricava copiando il prezzo di un annuncio vicino. Una valutazione utile mette in relazione immobili confrontabili, caratteristiche della casa e informazioni attendibili sul mercato della zona.

Prezzo richiesto e prezzo concordato

Il prezzo di un annuncio indica quanto viene chiesto. Non dimostra a quale cifra la casa sia stata venduta. Chiedi di distinguere gli immobili ancora sul mercato dalle compravendite concluse, specificando provenienza, data e attendibilità dei dati.

Che cosa cambia tra due immobili

Piano, ascensore, esposizione, stato di manutenzione, spazi esterni, superficie e situazione documentale possono rendere diversi due appartamenti nella stessa via. Anche la data del confronto conta: il mercato cambia nel tempo.

essere extra

PREZZO / GUIDA PER PROPRIETARI

Le domande che contano

Quali domande fare all’agente

Quali immobili sono confrontabili con il mio? Quali dati riguardano prezzi richiesti e quali accordi conclusi? Che cosa è già noto e che cosa richiede un sopralluogo? Le risposte devono rendere comprensibile il ragionamento, non soltanto giustificare un numero.

Una proposta alta non è una garanzia

Una richiesta elevata può sembrare rassicurante. Senza riscontri e senza un piano, però, non chiarisce come si incontrerà la domanda. Chiedi quali elementi sostengono la cifra e quali conseguenze sono state considerate.

Il prezzo e il piano si leggono insieme

Prima di firmare, approfondisci preparazione, presentazione, promozione, gestione delle richieste e aggiornamenti previsti. Una valutazione non sostituisce il lavoro necessario per mettere la casa sul mercato.

essere extra

PREZZO / GUIDA PER PROPRIETARI

Preparare il prossimo passo

La tua checklist prima del confronto

Raccogli indirizzo, superficie disponibile nei documenti, piano, pertinenze, condizioni della casa ed eventuali interventi. Annota i tuoi tempi e le esigenze legate alla vendita. Non occorre caricare documenti personali su un modulo per iniziare.

Da portare al primo incontro

1. Le caratteristiche che possono distinguere la tua casa.
2. I documenti già disponibili e quelli mancanti.
3. Le tue esigenze di tempo.
4. Le domande sui confronti usati dall’agente.
5. Il piano e le condizioni dell’eventuale incarico.

Come usare questa guida

Usala per preparare un confronto informato. Non contiene una stima automatica né una promessa di prezzo o di tempi. La valutazione concreta richiede conoscenza dell’immobile e verifiche pertinenti.