

PROPRIETARI · TORINO E PRIMA CINTURA

VALUTAZIONE
GRATUITA

Come vendere (o affittare) casa a Torino senza perdere mesi

La guida pratica per chi possiede un immobile a Torino
e vuole venderlo o affittarlo in modo rapido, senza sorprese.

Dott. Ivan Ottaviani

Via Gioberti 65, Torino

338 343 6238 · ottaviani.ivan.io@gmail.com

PRIMA DI COMINCIARE

A chi è rivolta questa guida

Se possiedi un immobile a Torino o in prima cintura e stai valutando di venderlo o affittarlo, probabilmente ti riconosci in una di queste situazioni:

- Hai ereditato una casa (magari insieme ad altri familiari) e non sai da dove iniziare tra pratiche, coeredi e documenti mancanti.
- Devi trasferirti per lavoro o motivi personali e hai bisogno di tempi certi, senza il doppio carico di mutuo o affitto vecchio e nuovo.
- La casa è diventata troppo grande ora che i figli sono usciti, e stai valutando se venderla, affittarla o cambiarla.
- Hai un immobile a reddito (una seconda casa, un appartamento ereditato) e vuoi capire se conviene di più venderlo o continuare ad affittarlo.

PERCHÉ QUESTA GUIDA

Non troverai formule magiche né promesse di prezzi gonfiati. Troverai il modo di ragionare che uso con i miei clienti per arrivare a una vendita (o un affitto) più rapido, senza lasciare soldi sul tavolo e senza sorprese a metà trattativa.

CAPITOLO
01

Il prezzo giusto non è il prezzo più alto

È la prima cosa che ogni proprietario vuole sentirsi dire: “quanto vale casa mia”. Ma il numero più alto possibile è spesso il modo più sicuro per restare fermi mesi.

Un immobile sovrapprezzato rispetto alla zona perde le prime settimane di visibilità — quelle in cui riceve più visite e più attenzione da chi cerca casa. Da lì in poi, ogni proposta al ribasso viene letta come un segnale di debolezza, anche quando non lo è: chi visita una casa ferma sul mercato da mesi tende a offrire meno, non di più.

Il prezzo giusto è quello che genera interesse reale nella prima decina di visite. Se dopo le prime visite non arrivano proposte, il problema quasi sempre non è l'immobile: è il prezzo di partenza.

Come si stabilisce un prezzo realistico

- Sui comparabili effettivamente venduti nella tua via o isolato — non sugli annunci ancora in vendita, che per definizione sono quelli che non hanno ancora trovato un acquirente.
- Sullo stato reale dell'immobile: piano, esposizione, condizioni dell'edificio, eventuali lavori da fare.
- Sul tempo che hai a disposizione: un prezzo aggressivo per vendere in fretta è una scelta legittima, purché sia consapevole e non subita.

NOTA PRATICA

Una valutazione seria si basa su dati di vendite concluse nella tua zona, non su una media generica di città. Due appartamenti a 200 metri di distanza possono avere valori molto diversi.

CAPITOLO
02

Cinque interventi a basso costo che si vedono in visita

Non serve ristrutturare per vendere meglio. Serve che l'immobile si presenti come “pronto a essere abitato” nella testa di chi visita, nei primi 90 secondi.

1 Decluttering e spersonalizzazione

Meno oggetti personali, più spazio percepito. Chi visita deve potersi immaginare lì, non guardare le tue foto di famiglia.

2 Luce e pareti neutre

Tinteggiare le pareti più scure con colori chiari è tra gli interventi con il miglior rapporto costo/beneficio in assoluto.

3 Piccole riparazioni evidenti

Una maniglia rotta, un rubinetto che perde, un termosifone da spurgare: costano poco ma comunicano “casa non curata” se lasciati così.

4 Odori e ordine il giorno della visita

Banale, ma è la prima cosa che la maggior parte dei proprietari dimentica di curare prima di ogni appuntamento.

5 Fotografia professionale

La maggior parte delle ricerche inizia online: foto scure o storte riducono drasticamente i contatti, indipendentemente da quanto sia bella la casa dal vivo.

CAPITOLO
03

La documentazione che accelera (o blocca) tutto

Se hai ereditato l'immobile, questo capitolo è probabilmente quello più utile per te. Molte trattative a Torino saltano o rallentano non per il prezzo, ma perché la documentazione non è pronta quando arriva una proposta seria: dichiarazione di successione non ancora trascritta, difformità catastali mai sanate, provenienza non chiara tra più eredi.

Documento	A cosa serve
APE (Attestato di Prestazione Energetica)	Obbligatorio già in fase di annuncio, va allegato al contratto.
Conformità catastale	Planimetria coerente con lo stato di fatto dell'immobile.
Provenienza e titolo di proprietà	Fondamentale in caso di successione con più eredi.
Eventuali difformità edilizie	Meglio individuarle prima, non farle scoprire al notaio a rogito quasi fatto.

Preparare questi documenti prima di mettere in vendita, invece che durante la trattativa, taglia settimane di attesa e riduce drasticamente il rischio che l'acquirente si ritiri.

SE HAI PIÙ COEREDI

Coordinare gli accordi tra fratelli o parenti prima di iniziare le visite evita il problema più comune nelle vendite ereditarie: una proposta valida che salta perché non tutti erano allineati sul prezzo o sui tempi.

CAPITOLO
04

IV

Vendere o affittare: come decidere davvero

Se possiedi un immobile che non abiti — una seconda casa, un immobile ereditato, un appartamento che affittavi — la domanda “vendo o affitto” non ha una risposta uguale per tutti. Dipende da tre fattori concreti.

I tre fattori da confrontare

- **Rendimento netto reale dell'affitto** — al netto di tasse, manutenzione, eventuali vuoti locativi e tempo che dedichi alla gestione.
- **Capitale che libereresti vendendo** — e cosa faresti concretamente con quella liquidità.
- **Prospettiva di valore dell'immobile** — quanto potrebbe apprezzarsi o perdere valore nei prossimi anni in quella specifica zona.

Chi decide “a sensazione” spesso sceglie l'opzione che richiede meno pensiero nel breve periodo, non quella più conveniente. Un confronto numerico tra le due strade, fatto sui tuoi dati reali (non su medie generiche), è sempre meglio di un'impressione.

UN CONSIGLIO

Prima di decidere, fatti calcolare il rendimento netto reale dell'affitto (non quello lordo) e confrontalo con cosa faresti con il capitale ottenuto vendendo. È l'unico confronto che conta davvero.

CAPITOLO
05**V**

Tempi realistici, zona per zona

A Torino i tempi di vendita non sono uniformi: variano per posizione, stato dell'immobile e fascia di prezzo. In generale, il centro e le zone semicentrali ben servite dai mezzi tendono a muoversi più rapidamente della periferia e della prima cintura più residenziale, dove il pubblico di acquirenti è più ristretto e i tempi di decisione più lunghi.

Questo non significa che un immobile in prima cintura si venda peggio: significa che la strategia di prezzo e comunicazione deve tenerne conto fin dall'inizio, invece di scoprirlo dopo tre mesi senza proposte.

PERCHÉ RIVOLGERTI A CHI CONOSCE LA ZONA

La cosa più utile che puoi fare prima di fissare un prezzo o una tempistica è confrontarti con chi vede ogni settimana cosa succede davvero nella tua zona — non solo cosa dicono i portali immobiliari.

CAPITOLO
06

VI

Checklist finale prima di mettere in vendita

Un riepilogo pratico da tenere sott'occhio prima di pubblicare l'annuncio o ricevere la prima visita.

- Ho una valutazione basata su vendite comparabili reali della mia zona, non su una media generica.
- Ho verificato che APE, planimetria e provenienza siano in ordine e coerenti con lo stato attuale.
- In caso di più eredi, ci siamo accordati su prezzo minimo accettabile e tempi.
- Ho fatto decluttering e sistemato le piccole riparazioni più evidenti.
- Ho foto professionali dell'immobile, scattate con buona luce naturale.
- Ho chiaro se il mio obiettivo prioritario è il prezzo massimo o la velocità di vendita.
- Ho confrontato numericamente vendita e affitto, se l'immobile non è la mia prima casa.

UN ULTIMO PASSO

Vuoi una stima concreta sul tuo immobile?

Questa guida ti dà il quadro generale. Ma ogni immobile, ogni situazione familiare e ogni zona hanno le loro particolarità. Se vuoi un confronto diretto — senza impegno e senza costi — sono a disposizione per una valutazione personalizzata del tuo immobile a Torino o in prima cintura.

Dott. Ivan Ottaviani

Via Gioberti 65, Torino

338 343 6238

ottaviani.ivan.io@gmail.com