

Aurora Immobiliare

Report White■Label • Esempio dimostrativo

VALUTAZIONE IMMOBILIARE

Via delle Magnolie 12, Milano (MI)

Rif. AUR-MLN-021 • Data: 06/02/2026

Range di Valore Stimato (vendita)

€ 408.000 – € 432.000

Stima puntuale: € 420.000 • Confidenza: Alta

- Comparabili attivi e venduti (zona + micro■zona)
- Dati OMI e trend storici
- Assorbimento di mercato e tempi medi di vendita
- Strategia di prezzo e piano di negoziazione

Sintesi Esecutiva

Immobile

Via delle Magnolie 12, Milano (MI)

Tipologia: Appartamento • 85 m² • 3 locali • 2° piano • Balcone

Stato: Buono • Esposizione: Sud/Est • Classe energetica: C

STIMA PUNTUALE

€ 420.000

€ 4.941 / m²

TEMPO MEDIO

52 giorni

assorbimento: 1,9%

SCONTO ATTESO

4,2%

margine negoziazione

In base ai comparabili venduti negli ultimi 6 mesi e agli annunci attivi con caratteristiche simili, il valore di realizzo più probabile per l'immobile si colloca in un range tra € 408.000 e € 432.000. La strategia consigliata è un prezzo di uscita a € 439.000 per intercettare il bacino di domanda e chiudere l'accordo entro 45–60 giorni.

Perché questa stima è credibile?

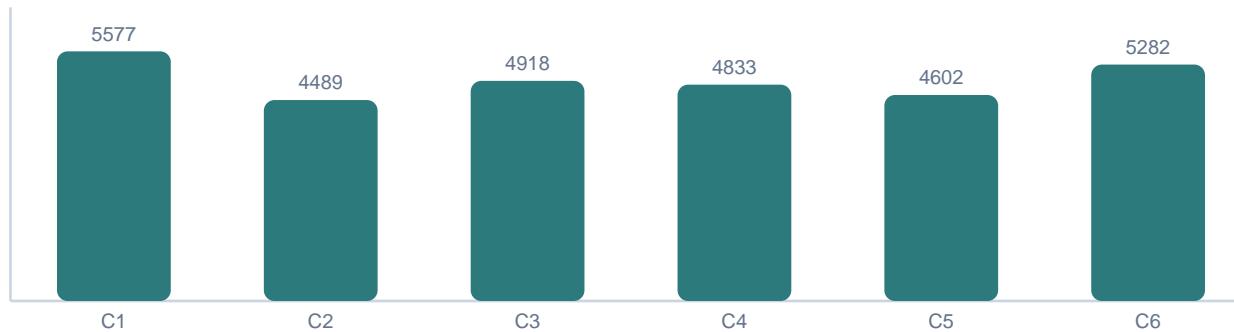
Perché si basa su dati oggettivi (OMI + venduto + attivo) e su una logica di assorbimento di mercato.

Comparabili (Venduto)

Selezione di 6 immobili simili venduti nella stessa microzona.

Indirizzo	m ²	Prezzo	€/m ²	Giorni
Via Magnolie 23	78	€ 435.000	5577	61
Via Glicini 22	88	€ 395.000	4489	67
Via Ortensie 3	85	€ 418.000	4918	35
Viale Primavera 24	90	€ 435.000	4833	61
Via dei Tigli 10	88	€ 405.000	4602	48
P.zza del Sole 28	78	€ 412.000	5282	35

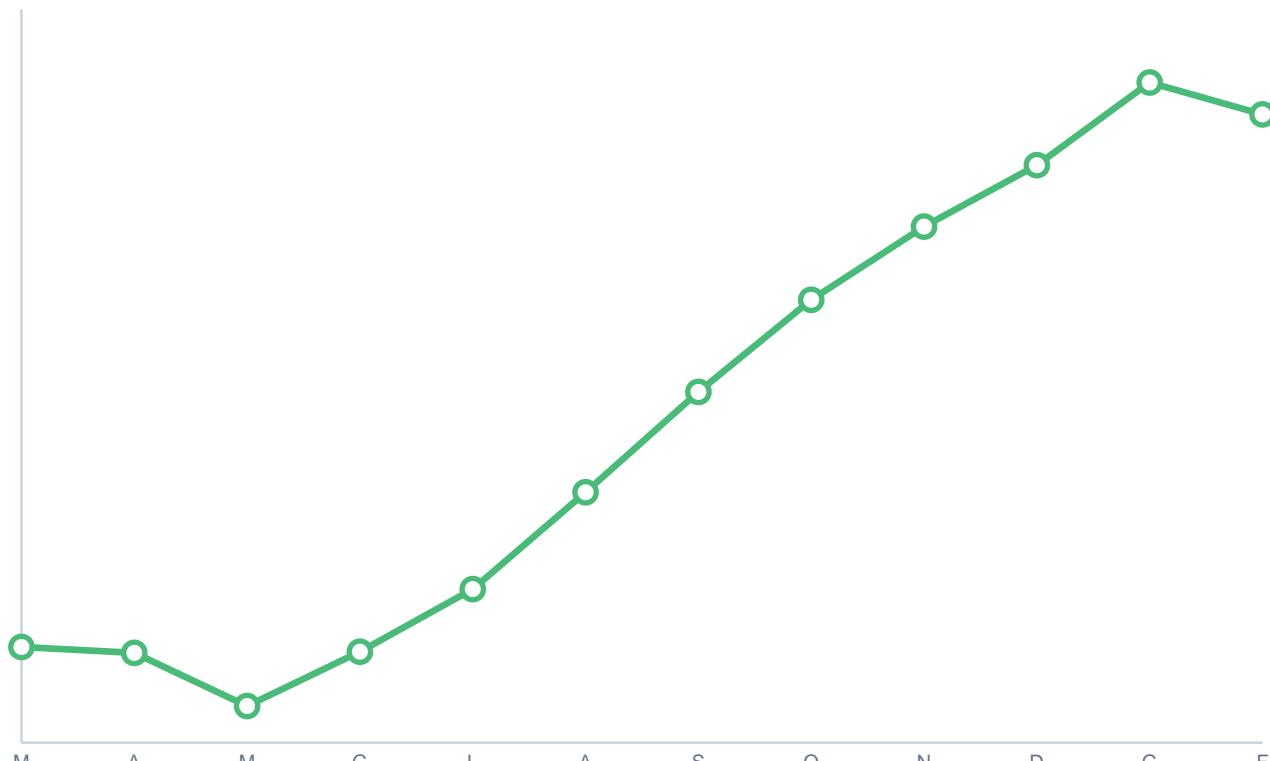
€/m² per comparabile



Trend di Mercato

Andamento dei prezzi medi (€/m²) negli ultimi 12 mesi.

Prezzo medio zona (€/m²)



Insight: la microzona mostra una crescita moderata nell'ultimo trimestre. Gli immobili sopra il valore medio richiedono più giorni di assorbimento, mentre un prezzo in linea con il mercato accelera la conversione.

Strategia di Prezzo

Obiettivo: massimizzare il realizzo mantenendo tempi di vendita competitivi.

Aggressiva

€ 399.000

Vendita veloce (30–45 gg)

Consigliata

€ 439.000

Realizzo ottimale (45–60 gg)

■ **Miglior equilibrio**

Ambiziosa

€ 459.000

Richiede tempo (70–90 gg)

Piano di Negoziazione

- Spazio trattativa stimato: 3% – 5% (in base al profilo del buyer).
- Le prime 2 settimane sono decisive: target 6–10 richieste di visita.
- Se < 3 visite/sett., ottimizzare prezzo o posizionamento annuncio.
- A 30 giorni senza proposte: correzione consigliata di ~2,5%.

Analisi Zona

Indicatori sintetici di attrattività della microzona (scala 0–100).



La zona è particolarmente adatta a nuclei familiari e professionisti. La competizione è moderata: per differenziarsi è fondamentale presentare un dossier con dati comparabili e una strategia di prezzo chiara.

Piano Marketing (Prime 14 Giorni)

Sequenza consigliata per massimizzare richieste e visite.

Giorno 1–2 — Shooting + Home Staging leggero

Foto pro + planimetria + descrizione orientata ai benefit.

Giorno 3 — Pubblicazione Portali + Social

Annuncio ottimizzato con prezzo d'uscita e range di mercato.

Giorno 4–7 — Open House su appuntamento

Slot di visite concentrati per aumentare percezione di domanda.

Giorno 8–14 — Retargeting & Follow-up

Messaggi ai lead caldi + riduzione attrito alla proposta.

KPI di controllo

Target: 30–50 visualizzazioni/giorno • 6–10 lead/sett. • 3+ visite/sett.

Prossimi Passi

Checklist operativa per chiudere l'incarico in modo lineare e professionale.

- Condivisione dossier e range di prezzo con il proprietario
- Definizione prezzo di uscita e margine negoziazione
- Firma incarico in esclusiva e pianificazione shooting
- Pubblicazione annuncio + lancio campagne
- Report settimanale al proprietario (visite, lead, feedback)
- Gestione proposte e chiusura accordo

Firma Agente

Firma Proprietario

Metodologia (Esempio)

Questo report è un esempio dimostrativo. In un caso reale, i dati vengono acquisiti e incrociati da fonti multiple (OMI, comparabili venduti, annunci attivi, storico). La stima finale è una combinazione di: confronto diretto, aggiustamenti per caratteristiche, trend temporale e fattore di assorbimento.

Formula semplificata (didattica)

$$\text{Valore} = (\text{€}/\text{m}^2 \text{ medio}) \times (\text{m}^2) \times (\text{Fattore qualità}) \times (\text{Fattore trend})$$

...con correttivi per piano, esposizione, stato, pertinenze e domanda locale.

Contatti

Per informazioni, appuntamenti e proposte:

Aurora Immobiliare

Via del Centro 22, 20100 Milano

Tel: 02 1234 5678 • Email: info@auroraimmobiliare.it

Sito: auroraimmobiliare.it

Obiettivo: vendere al miglior prezzo nel minor tempo possibile.

Un dossier chiaro riduce l'attrito, aumenta la fiducia e rende naturale la firma dell'incarico.
Questo è il vantaggio del metodo data■driven.