

Pacchetto Informativo



| | |
|--|---------|
| Il nostro gruppo | pag. 3 |
| I nostri servizi | pag. 3 |
| Il piano d'azione e la leva del marketing per vendere il vostro immobile | pag. 4 |
| Il prezzo del vostro immobile | pag. 5 |
| Gli errori da evitare quando si vende casa | pag. 6 |
| Il paese delle meraviglie e il piano di realtà | pag. 7 |
| Ieri e oggi | pag. 7 |
| La risposta del mercato | pag. 7 |
| Le nostre vendite al giusto prezzo | pag. 7 |
| Appendici | pag. 9 |
| Referenze e testimonianze | pag. 10 |
| La rassegna stampa del mercato immobiliare | pag. 11 |
| Statistiche del mercato immobiliare | pag. 13 |



Il Gruppo Antonelliana nasce da professionisti della casa dotati di grande esperienza e innamorati del loro lavoro.

La conoscenza profonda del mondo immobiliare garantisce alla proprietà immobiliare le valutazioni più equilibrate e ai compratori una speciale attenzione alla soddisfazione delle esigenze pratiche unita a una scrupolosa attenzione alle problematiche economiche.

La passione fa il resto in un mondo complesso com'è oggi quello immobiliare costellato di leggi, norme, regolamenti imposizioni fiscali che richiedono - oltre all'indispensabile competenza e al costante aggiornamento tecnico/giuridico - una speciale carica di energia positiva.

Il Gruppo Antonelliana opera con un unico stile tramite due divisioni specializzate che coprono l'intero arco delle esigenze abitative.

Antonelliana: dimore di prestigio

SoloCaseBelle: l'equilibrio qualità/prezzo

I nostri servizi

Vendere, acquistare o affittare casa richiede energia e suscita emozioni, desideri, progettualità. Consapevoli di quanto sia importante questa scelta, siamo al vostro fianco come consulenti personali dalla valutazione e valorizzazione dell'immobile fino alla conclusione della trattativa, per renderla più fluida. In tutte le fasi del percorso, i nostri servizi vi sollevano dal peso della burocrazia, mentre voi siete liberi di pensare ad altro.

Siamo a vostra disposizione per:

- Valutazioni immobiliari per la vendita o l'affitto
- Intermediazioni per la vendita e l'acquisto di immobili residenziali e commerciali
- Intermediazioni per l'affitto di immobili residenziali e commerciali
- Home staging e servizi fotografici per il web
- Progetti di sviluppo e valorizzazione
- Frazionamenti
- Commercializzazione di cantieri
- Contrattualistica
- Gestioni patrimoniali

Investiamo con continuità sulla formazione e la professionalità dei nostri agenti, tutti iscritti al **Ruolo degli Agenti**.



Il successo di una vendita immobiliare dipende da alcuni fattori in grado di favorirla. **Un preciso piano marketing** è il cuore del nostro lavoro di agenti e si sviluppa in tre fasi: valorizzare e proporre il vostro immobile **al maggior numero possibile di acquirenti solvibili**, comunicarvi i risultati delle attività ogni 30 giorni e realizzare il **prezzo più alto** nel corso della negoziazione.

Prima fase: dalla valutazione alla presentazione dell'immobile

1. Valutiamo il vostro immobile e fissiamo il miglior prezzo di mercato, che attragga gli acquirenti e apra il mercato, invece di restringerlo.
2. Affidiamo il vostro immobile a un agente di riferimento, che vi seguirà in tutto il percorso di vendita.
3. Consigliamo eventuali modifiche per presentare al meglio l'immobile: non c'è una seconda occasione per fare una buona prima impressione!
4. Realizziamo un servizio fotografico professionale e, in caso di immobile vuoto, allestiamo alcuni ambienti (home staging) per presentarli al meglio: un'immagine di qualità è essenziale per la presentazione online e garantisce più click al vostro annuncio.
5. Sviluppiamo un piano di comunicazione completo: scriviamo annunci precisi ed efficaci per valorizzare l'attrattiva dell'immobile e li pubblichiamo sul nostro sito aziendale, sui portali immobiliari nazionali, sulla carta stampata e su eventuali altri mezzi di comunicazione; studiamo campagne mirate per il web e i social media, per estendere il campo dei potenziali acquirenti; esponiamo sullo stabile un cartello personalizzato; confezioniamo una brochure illustrativa dell'immobile e la consegniamo ai clienti interessati.

Seconda fase: dal contatto dei potenziali acquirenti alla visita dell'immobile

6. Contattiamo potenziali acquirenti che hanno visitato immobili simili al vostro e acquirenti qualificati selezionati dal nostro database, per promuoverlo direttamente
7. Procediamo anche con la ricerca inversa, contattando proprietari di immobili in vendita che potrebbero acquistare il vostro.
8. Vi aggiorniamo costantemente sull'andamento della vendita attraverso report periodici con i commenti dei visitatori.
9. Prima di fissare un appuntamento, valutiamo la solvibilità dei clienti che si dichiarano interessati all'immobile e verifichiamo che siano realmente motivati a comprare. Selezioniamo solo controparti con reale capacità di acquisto.

Terza fase: dalla proposta d'acquisto alla firma dell'atto

10. Raccogliamo una proposta d'acquisto scritta, corredata da un assegno che vi sarà consegnato nel caso accettiate l'offerta.
11. Nella conduzione della trattativa rappresentiamo i vostri interessi e ci impegniamo a concludere la vendita ottenendo il miglior prezzo del mercato attuale.
12. Vi solleviamo dalle incombenze burocratiche, raccogliendo tutta la documentazione necessaria al passaggio di proprietà.
13. Siamo insieme a voi nei momenti decisivi: dalla firma del contratto preliminare al rogito di vendita dal notaio.

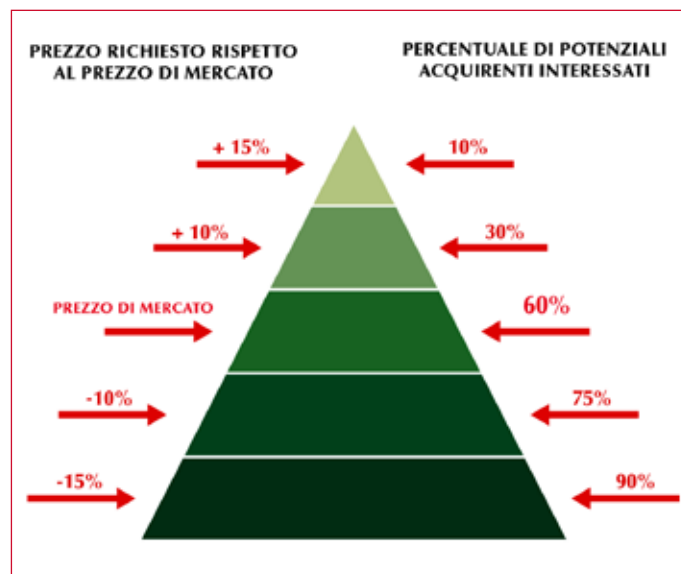
Presentare un immobile sul mercato con un prezzo aggressivo dà potere al venditore perché crea interesse e urgenza nei visitatori.

In un momento in cui la ricerca immobiliare avviene quasi esclusivamente online, più tempo l'immobile sta sul mercato, più diminuisce l'interesse degli acquirenti. Per riaccenderlo, si dovrà abbassare il prezzo.

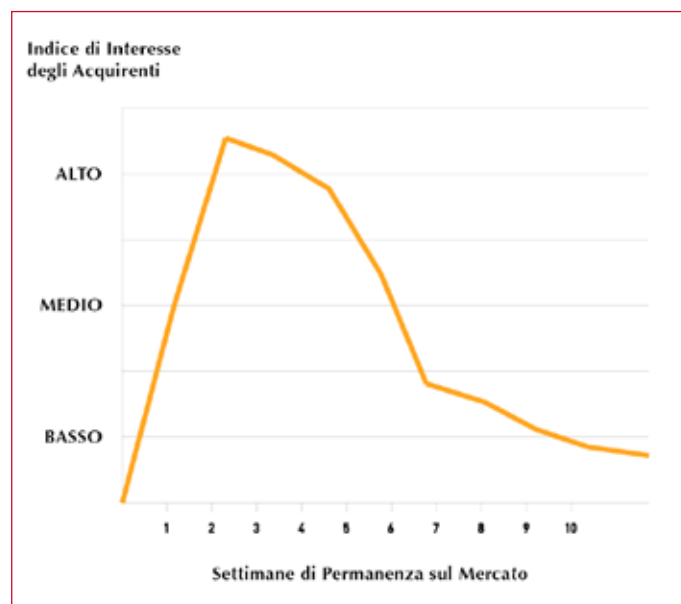
“Di quanto ho bisogno”, “quanto credo valga la mia casa”, “quanto ho pagato questo appartamento” o altri pensieri di questo tipo, sono elementi fuorvianti per stabilire il prezzo del vostro immobile. Quello che conta è la realtà del mercato.

FISSATE IL PREZZO GIUSTO DA SUBITO!

I proprietari che valutano il proprio immobile **solo il 15% in più** rispetto al valore di mercato non riescono a concludere la vendita.



Nelle prime settimane, periodo in cui l'annuncio ha la massima visibilità, un prezzo di partenza sovrastimato renderà gli immobili concorrenti ben più attraenti del vostro. Fissate il prezzo giusto da subito, se volete **concludere una vendita di successo**.



Il sovrapprezzo. Ogni proprietario vuole ottenere il massimo dalla vendita di una proprietà: è comprensibile. Proprio per evitare disallineamenti con la realtà commerciale, o valutazioni viziate da eccessi di emotività o soggettività, occorre farsi aiutare da professionisti che hanno il polso del mercato. Se all'inizio il prezzo della casa è eccessivo, saranno necessarie continue riduzioni per renderla più attraente e alla fine il proprietario incasserà meno di quanto avrebbe potuto fissando il giusto prezzo fin da subito.

Confondere una perizia con il valore di mercato. Alcuni professionisti poco esperti o non abilitati all'intermediazione immobiliare, possono attribuire a un immobile un valore superiore a quello di mercato, illudendo così i proprietari. Stabilire un prezzo inferiore a quello formulato da un perito poco esperto non è una sconfitta, ma la base da cui partire per vendere con successo.

Presentare la casa in modo inadeguato. Per mantenere vivo l'interesse dell'acquirente, gli immobili vanno presentati al meglio: puliti, luminosi, possibilmente con arredi che suggeriscano l'utilizzo degli spazi. Secondo le statistiche, è nei primi 90 secondi della visita che un potenziale acquirente decide l'acquisto di una casa. Un nostro home stager e un servizio fotografico professionale vi aiuteranno ad accrescere l'appeal del vostro immobile.

Aprire le porte ai curiosi e ai perditempo. Occorre distinguere gli acquirenti dai visitatori, per evitare di perdere tempo con chi non è motivato all'acquisto, ma solo a "vedere cosa c'è in giro", o a persone di cui non si conosce la disponibilità economica.

Trascurare gli aspetti legali. I contratti immobiliari sono documenti giuridicamente vincolanti, a tratti oscuri per i non addetti ai lavori. Ignorare anche parzialmente i termini di un contratto e le eventuali anomalie, vizi formali e vincoli, può costare caro.

Marketing limitato. Per vendere un immobile è necessario padroneggiare le tecniche di vendita e di web marketing, e gestire ogni contatto in modo mirato.

Scegliere l'agente immobiliare sbagliato. Vendere casa potrebbe essere l'operazione finanziaria più importante della vostra vita. Per questo è decisivo scegliere un agente esperto e affidabile. Fate domande precise, chiedete qual è il piano d'azione e che cosa farà l'agenzia per vendere il vostro immobile.

Affidare l'immobile a più agenzie. Affidare la vendita a più agenzie dà l'illusione di avere più opportunità. In realtà aumenta solo la confusione nella percezione del valore dell'immobile, e la strategia di vendita perde efficacia e coerenza. Quando sono presenti più agenzie, nessuna può ottimizzare la comunicazione e le informazioni sull'immobile si disperdono in una presentazione "a più voci". Solo un'agenzia con un incarico in esclusiva è motivata al 100% alla vendita e può promuovere la vostra proprietà con la grande efficacia, sfruttando al massimo tutte le leve di comunicazione.



Ieri e oggi

Oggi i prezzi delle abitazioni si sono notevolmente abbassati rispetto a 10 anni fa; in alcuni casi gli immobili hanno perso fino al 50% del loro valore rispetto al 2008, anno dello scoppio della bolla immobiliare.

Il numero delle transazioni immobiliari è calato di circa il 50% rispetto a 10 anni fa.

Per questo **c'è una certa distanza fra i prezzi immaginati dai proprietari e i prezzi ai quali gli agenti immobiliari vendono le case.**

La risposta del mercato

Ecco alcuni esempi di **case rimaste invendute** a Torino perché **costavano troppo**:

- Appartamento in Via Duchessa Jolanda, 205 m² da ristrutturare, prezzo € 760.000,00. L'immobile ha girato diverse agenzie restando sul mercato diverso tempo, ma la proprietà si è sempre rifiutata di abbassare il prezzo nonostante fosse eccessivo.
- Appartamento ristrutturato di 136 m² con grande terrazzo e una camera da letto in Corso Vittorio Emanuele II, messo in vendita a € 560.000,00. Il proprietario non ha voluto abbassare il prezzo, nonostante fosse troppo alto per una casa con una sola camera da letto.
- Appartamento in Corso Duca degli Abruzzi, 160 m² su due piani di cui uno mansardato, prezzo di vendita € 400.000,00. Rimasto in vendita diverso tempo perché troppo caro; i proprietari hanno rifiutato 2 (buone) proposte di acquisto.

Le nostre vendite al giusto prezzo

Di seguito, presentiamo alcuni immobili che abbiamo venduto velocemente perché proposti **al giusto prezzo.**



Venduto al 2° appuntamento Via Bogino, Torino

Appartamento al 6° piano di 106 m² comm.li mansardato con vista panoramica proposto al prezzo di € 275.000,00.

Venduto al 2° appuntamento a prezzo pieno nel novembre 2019.

Le nostre vendite al giusto prezzo



Venduto al 1° appuntamento

Via Donizetti, Torino

Appartamento al piano terra di edificio di inizio '900 con terrazzino privato . piano di 48 m² comm.li ristrutturato. proposto al prezzo di € 80.00,00.

Venduto a novembre 2020 al 1° appuntamento a € 80.000,00.

Venduto in una settimana

Piazza Gozzano, Torino

Splendida villa ottocentesca con giardino in precollina da ristrutturare proposta al prezzo di € 750.000,00.

Venduta nel 2019 in una settimana al prezzo di € 760.000,00.



Venduto in una settimana

Corso Montevecchio, Torino

Appartamento prestigioso di 230 m² comm.li situato al 6° piano di un palazzo moderno e signorile proposto al prezzo di € 720.000,00.

Venduto nel 2017 in una settimana al prezzo di € 680.000,00.

Appendici



Fra le dimore storiche ci hanno scelto

- *Immobiliare Cavour s.s. - Palazzo Cavour*
- *Civile Immobiliare G.B. Carpano s.r.l. - Palazzo Asinari di San Marzano*

Nel mondo delle imprese lavoriamo con



Dicono di noi

Disponibilità ottima, risposte veloci, gentilezza. Ho acquistato un immobile tramite Antonelliana e sono stato seguito fino all'atto. Mi sono trovato bene, la consiglieri. (Oleg Denisov, fisico del CERN, Ginevra, ottobre 2019)

L'agenzia ha dimostrato cortesia e professionalità in qualsiasi occasione (presentazione dell'alloggio, contatti con gli acquirenti) per cui la consiglieri per casi analoghi." (Paolo Maglione, ingegnere, febbraio 2019)

Professionisti seri e molto preparati, molto belle le presentazioni degli immobili. Molto gentili. (Anna Amato, 2018)

Offre immobili di prestigio e il personale è disponibile. Erika Giacomino, 2018

Due anni fa abbiamo trovato casa grazie ad An-

tonelliana. Cercavamo da tanto tempo, quando ci siamo rivolti ad Antonelliana in poche settimane abbiamo trovato quello che speravamo. Ottima, per noi, l'assistenza ricevuta in ogni fase della trattativa, fino al contratto. Da consigliare! (A. Riccadonna, giornalista, maggio 2017)

Certamente non mi sarei mai aspettato una simile rapidità. Abbiamo messo la casa in vendita a luglio e in pochi giorni avevamo firmato il contratto. (...) La casa è stata costruita nel 2004. (...) Avevamo delle buone carte da giocare. (...) Insieme all'agenzia Antonelliana avevamo stabilito un prezzo ragionevole. (...) Ci ha aiutato fare foto professionali, con un set che è durato tre ore, da pubblicare sul web. È in base a questo elemento che il potenziale compratore decide se telefonare o passare a un altro annuncio. (Intervista di F. Assandri a Gianfranco Albertini pubblicata su La Stampa, 5/11/2016, pag.7)

Corriere della sera, 18 novembre 2019

Come valutare un immobile: ecco cosa rende di pregio una casa

di Gino Pagliuca

Nella valutazione di una casa non sempre il web basta. Di uno strumento finanziario quotato si sa sempre il prezzo di mercato: (...) basta collegarsi a un qualsiasi servizio di Borsa che opera in tempo reale per sapere a quanto viene offerto il titolo. (...) Per gli immobili le cose non sono così semplici e definire un valore credibile per una casa è spesso un problema sia per chi deve vendere sia per chi deve comprare, soprattutto se si vuol fare da soli. (...) Innanzitutto, per poter valutare al meglio un immobile è bene partire dalla sezione del sito dell'Agenzia delle Entrate dedicata all'*Osservatorio del mercato immobiliare*, che scandaglia le zone e le tipologie di immobili dandone una quotazione puntuale. Di seguito, cosa si deve tenere presente per una valutazione corretta di una casa o di un appartamento:

1. L'«età» della casa incide sul prezzo

I primi due aspetti da considerare per valutare una casa sono ovviamente la dimensione (anche se le case abitualmente si vendono a corpo e non a misura) e la sua posizione. Basta consultare un qualsiasi listino immobiliare, un giornale o un sito specializzato in annunci di vendita, per verificare che nel giro di poche centinaia di metri i prezzi possono variare anche del 100%. Le caratteristiche dell'edificio in cui si trova l'appartamento sono a loro volta fondamentali, a partire dall'epoca di costruzione del palazzo. Le case con oltre venti-trent'anni di vita, a meno che non siano state completamente ristrutturate, hanno un valore ridotto, se non si tratta di edifici di particolare valore storico, artistico o architettonico. Per dare un'indicazione di massima una casa del tutto nuova costa circa il 30% in più rispetto a un immobile di 25-40 anni e circa il 50% in più rispetto a uno più vecchio.

2. Il quartiere dove si trova l'abitazione fa la differenza

Anche lo stato di manutenzione del condominio è uno dei fattori che può fare guadagnare (o perdere) appeal. La necessità di intervenire pesantemente sulle parti comuni o di rifare la facciata incide infatti sul prezzo anche del 10%. Ma ancora più importante il contesto ambientale in cui si inserisce l'edificio. Ad esempio il rumore può diventare una discriminante. In alcuni casi estremi non si può nemmeno parlare di deprezzamento dell'immobile ma di quasi impossibilità a venderlo. Se una casa è a dieci metri da un locale dove i giovani stazionano schiamazzanti per buona parte delle notte non si trova nessuno disposto ad acquistarla, così come è difficile vendere case vicino alle stazioni ferroviarie o agli aeroporti. Al contrario, una casa situata in un complesso ricco di verde e di viali pedonali, isolata dal traffico cittadino, offre un plus molto apprezzato oggi.

3. L'appartamento

Sono vari i fattori che incidono sul valore di un appartamento.

- 1) Molto importante è il piano su cui si trova l'appartamento: per ogni piano che si sale, sale il valore della casa di circa il 5%. Beninteso: se c'è l'ascensore; se invece non c'è, a partire dal secondo piano l'alloggio si deprezza.
- 2) L'esposizione su due o più lati aumenta il valore.
- 3) Per quanto riguarda il riscaldamento, è più economico meglio l'impianto centrale con il contatore che quello del tutto autonomo.
- 4) Gli acquirenti più accorti guardano sempre a che cosa dice l'Attestazione energetica della casa (il venditore deve obbligatoriamente fornirla): la classe G, quella delle case energivore, deprezza l'immobile, così come la presenza di riscaldamenti a pannelli che non consentano la contabilizzazione dei consumi.

4. Box e terrazzo

Ci sono poi due "accessori" che almeno nelle grandi città non solo hanno un valore di per sé ma fanno aumentare il valore della casa.

- 1) Il box: non è raro il caso che la possibilità di avere un parcheggio privato sia addirittura discriminante per la scelta della casa.
- 2) Il terrazzo, che contribuisce al prezzo di una casa per una quota che varia dal 25 al 40%

della superficie (è come dire che se un metro quadrato di appartamento vale 4.000 euro, quello di balcone è calcolato da 1.000 a 1.600 euro). Se il terrazzo può essere sfruttato per mangiare all'aria aperta e la sua dimensione è contenuta in 20-25 metri quadrati (oppure è interamente coperto) ed è allo stesso piano dell'appartamento la valutazione può essere vicina al 35-40%. Mentre se è molto grande oppure è posto al primo piano, con relativo affaccio di tutti i condomini dei piani superiori, il suo valore scende fino al 20%. Una veranda abitabile può valere dal 50 al 95% del valore pieno dell'appartamento. Mentre un soppalco agibile e in regola con le norme urbanistiche può essere calcolato al 50%. Mentre un metro quadrato di cantina o solaio è da calcolare al 15-20%.

Tratto da www.lastampa.com, 12 aprile 2018

Si vendono più case, ma a Torino prezzi ancora in calo. *Di Claudia Luise*

Buone notizie dal mercato immobiliare torinese: vitalità e ottimismo sono le parole chiave per decifrare quest'ultimo anno, anche se non tutti i parametri sono davvero positivi. Bene le compravendite che nel 2017 a Torino sono state 12.940, con un aumento del 4,9% rispetto l'anno precedente. (...) Meno confortante il segnale che arriva dall'andamento dei prezzi che sono ancora in calo dell'1,9%. I dati emergono dall'Osservatorio Immobiliare 2017, condotto da Fiaip Torino e risultano coerenti anche con il Borsino immobiliare diffuso da Fimaa. (...)

Per quanto riguarda i singoli quartieri, la città risulta spaccata con le classiche zone centrali o vicine ai servizi che si stanno riprendendo e quelle semi periferiche e periferiche che arrancano molto. Ma c'è qualche sorpresa, come Crocetta che perde il 3,5%. «Il quartiere, che comunque è sempre appetibile, ha una tipologia abitativa che si distacca un po' dalla domanda più frequente. Nel senso che - spiega Amerio - ci sono dei bei palazzi con alloggi di dimensioni grandi e vendere un alloggio molto grande è più difficile. Inoltre ci sono case classificate come alloggi di lusso che non hanno accesso alle agevolazioni fiscali. Poi, anche se ben tenuti, gli appartamenti hanno 30-40 anni quindi sono da ristrutturare. Infine non ci sono incentivi particolari come la metro».

(...)

In sensibile aumento i quartieri dove i prezzi si sono stabilizzati: per esempio Gran Madre, Cenisia e Pozzo Strada (meno 1%) e Piazza Vittorio Veneto, Madonna del Pilone, Sassi e San Donato (più 1%). Tra le zone dove i prezzi invece sono cresciuti maggiormente troviamo l'area di Piazza San Carlo (3,4%) e Cit Turin (3,3%), unica zona di Torino a registrare sempre il segno più negli ultimi anni. Per tutta la città vale comunque la regola che la riqualificazione urbana gioca un ruolo chiave nella valorizzazione degli immobili. (...)

Elaborazione www.agentpricing.com, 14 settembre 2017

Vendere casa online? Se l'annuncio è dell'agenzia servono 2 mesi in meno

di E.Sg.

Sette mesi è il tempo medio - in diminuzione del 6% negli ultimi sei mesi - di permanenza degli immobili in vendita sui portali online che si occupano di compravendite immobiliari. I bilocali registrano mediamente il minor tempo di permanenza sul mercato (120 giorni), stessa media registrata dagli immobili ristrutturati. Tempi invece più lunghi per le metrature più ampie e da ristrutturare (250 giorni). L'intermediazione degli agenti sembra aiuti a vendere più velocemente: gli immobili pubblicizzati tramite agenzie immobiliari restano sul mercato 62 giorni in meno rispetto a quelli a trattativa privata. A rimanere più tempo "in vetrina", infine, sono soprattutto le villette a schiera.

Sono alcuni dati - non lontani dagli 8 mesi che Nomisma indica come tempo di vendita medio per una casa usata, con sconti pari al 16% - che emergono da un'elaborazione di Agentpricing.com, piattaforma di analisi di mercato per i professionisti del real estate che monitora tutti i parametri degli edifici e degli stabili in vendita sul web. «Può capitare che alcuni immobili restino sul mercato anche due anni - afferma Patrick Albertengo, founder di Agentpricing.com -. Il motivo, quasi sicuramente, è da ricondurre ad un'errata scelta del prezzo iniziale».

pubblicazione: 19/06/2020 - rif. anno: 2019

Figura 11: Numero indice quotazioni per intera provincia, capoluogo e comuni non capoluogo – Torino

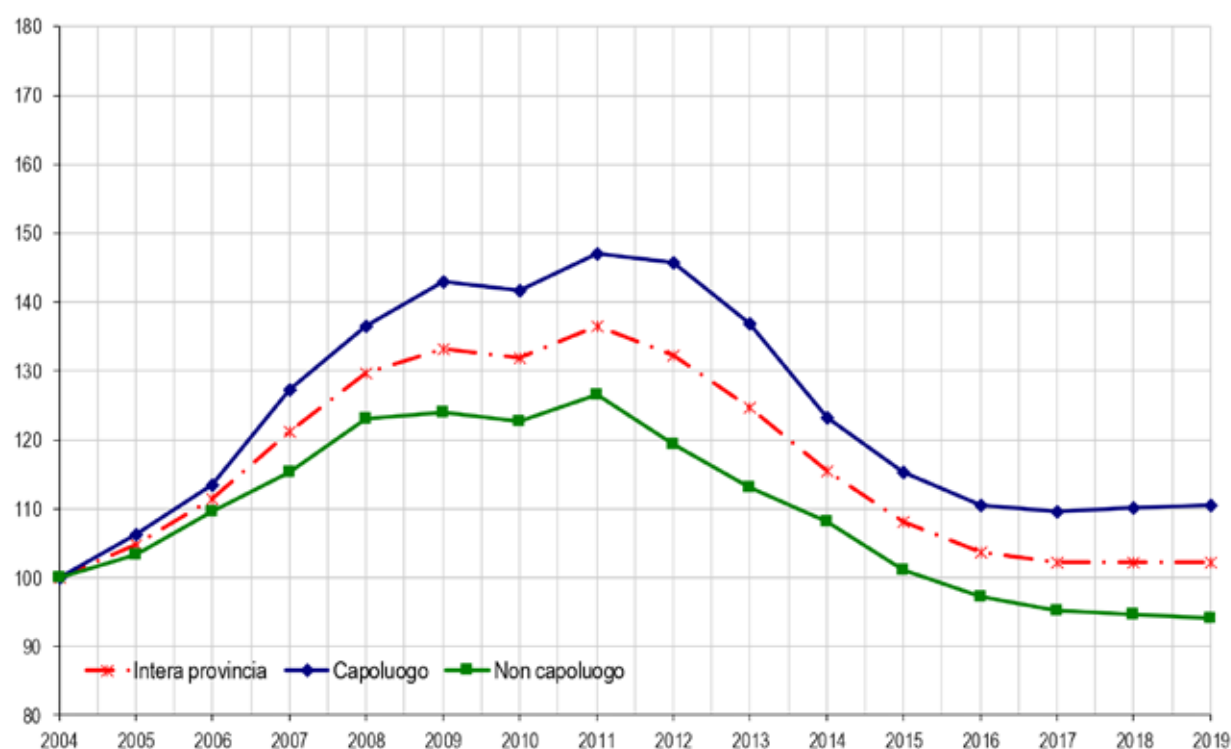


Tabella 11: NTN, IMI e variazione annua per macroarea urbana – Torino

| Macroaree urbane | NTN | NTN | Quota NTN per comune | IMI 2019 | Differenza IMI 2018/19 |
|---------------------|---------------|-------------------------|-------------------------|--------------|---------------------------|
| | 2019 | Variazione % 2018/19 | | | |
| Collinare Oltrepò | 503 | -3,9% | 3,7% | 2,50% | -0,11 |
| Nuova Torino | 2.099 | 4,4% | 15,4% | 2,79% | 0,11 |
| Periferia Nord | 2.605 | 3,5% | 19,1% | 2,48% | 0,08 |
| Periferia Sud-Ovest | 4.880 | 0,5% | 35,8% | 2,71% | 0,06 |
| Torino Storica | 1.094 | -9,8% | 8,0% | 2,63% | -0,30 |
| Vecchia Torino | 2.375 | 3,3% | 17,4% | 3,22% | 0,10 |
| n.d. | 92 | - | 0,7% | - | - |
| Torino | 13.647 | 1,0% | 100,0% | 2,72% | 0,02 |

Tabella 12: Quotazione media, variazione annua e differenziale per macroarea urbana – Torino

| Macroaree urbane | Quotazione media €/m ² | Quotazione media Variazione % |
|---------------------|--------------------------------------|----------------------------------|
| | 2019 | 2018/19 |
| Collinare Oltrepò | 2.455 | 0,0% |
| Nuova Torino | 2.126 | -2,9% |
| Periferia Nord | 1.402 | -4,2% |
| Periferia Sud-Ovest | 1.628 | -1,2% |
| Torino Storica | 2.623 | 4,0% |
| Vecchia Torino | 1.637 | -2,0% |
| Torino | 1.774 | -1,5% |

Quotazioni medie città di Torino

Tabella 13: NTN, IMI e quotazione media – Collinare Oltrepò

| Zona OMI | Denominazione | NTN | NTN | IMI | Quotazione media | Quotazione media |
|----------|------------------------------|------------|-------------------------|--------------|------------------|--------------------------|
| | | 2019 | Variazione % 2018/19 | | 2019 | €/m ² 2019 |
| C11 | Michelotti | 150 | -18,0% | 2,70% | 2.522 | -0,5% |
| C12 | Crimea | 124 | 20,9% | 2,38% | 2.925 | 1,2% |
| E1 | Collinare Villa della Regina | 99 | -17,4% | 2,23% | 2.213 | -1,8% |
| E2 | Collinare Superga | 35 | -3,7% | 2,54% | 1.725 | 0,2% |
| E3 | Collinare Cavoretto | 95 | 16,6% | 2,72% | 2.250 | 1,1% |
| | Collinare Oltrepò | 503 | -3,9% | 2,50% | 2.455 | 0,0% |

Tabella 14: NTN, IMI e quotazione media – Nuova Torino

| Zona OMI | Denominazione | NTN | NTN | IMI | Quotazione media | Quotazione media |
|----------|--------------------------------|--------------|-------------------------|--------------|------------------|--------------------------|
| | | 2019 | Variazione % 2018/19 | | 2019 | €/m ² 2019 |
| C1 | Valentino | 96 | 31,9% | 2,73% | 2.847 | -0,5% |
| C13 | San Paolo Spina 1 Marmolada | 871 | 0,9% | 3,06% | 1.997 | -2,0% |
| C15 | Duca D'Aosta | 21 | 37,5% | 3,31% | 2.783 | 2,1% |
| C2 | Dante | 434 | 0,7% | 2,71% | 1.854 | -15,2% |
| C4 | Galileo Ferraris | 111 | -15,1% | 2,17% | 2.494 | 3,2% |
| C5 | De Gasperi | 307 | 22,1% | 2,64% | 2.356 | 2,2% |
| C6 | Politecnico | 8 | -27,3% | 1,97% | 2.350 | 1,1% |
| C7 | Duchessa Jolanda | 252 | 6,3% | 2,63% | 2.172 | 3,3% |
| | Nuova Torino | 2.099 | 4,4% | 2,79% | 2.126 | -2,9% |

Tabella 15: NTN, IMI e quotazione media – Periferia Nord

| Zona OMI | Denominazione | NTN | NTN | IMI | Quotazione media | Quotazione media |
|----------|------------------------------------|--------------|-------------------------|--------------|------------------|--------------------------|
| | | 2019 | Variazione % 2018/19 | | 2019 | €/m ² 2019 |
| D10 | Madonna di Campagna | 1.050 | -1,7% | 2,68% | 1.441 | -3,2% |
| D11 | Spina 4 Docks Dora | 139 | -18,4% | 2,36% | 1.663 | -5,7% |
| D12 | Rebaudengo | 486 | 29,5% | 2,67% | 1.106 | -8,8% |
| D13 | Corona Nord Ovest | 570 | 1,6% | 2,16% | 1.410 | -4,6% |
| D14 | Cimitero Monumentale Botticelli | 94 | 13,9% | 2,29% | 1.504 | -8,5% |
| D15 | Barca Bertolla | 118 | -11,6% | 1,92% | 1.259 | 2,8% |
| D9 | Spina 3 Eurotorino | 148 | 17,8% | 2,88% | 1.900 | 1,3% |
| | Periferia Nord | 2.605 | 3,5% | 2,48% | 1.402 | -4,2% |

Tabella 16: NTN, IMI e quotazione media – Periferia Sud-Ovest

| Zona OMI | Denominazione | NTN | NTN | IMI | Quotazione media | Quotazione media |
|----------|----------------------------|--------------|-------------------------|--------------|------------------|--------------------------|
| | | 2019 | Variazione % 2018/19 | | 2019 | €/m ² 2019 |
| D2 | Carducci | 323 | 3,0% | 2,55% | 1.433 | 1,6% |
| D3 | Unità D'Italia | 90 | -13,7% | 2,58% | 1.718 | -1,6% |
| D4 | Lingotto | 333 | -3,1% | 2,30% | 1.552 | 0,1% |
| D5 | Santa Rita Mirafiori | 1.803 | -0,8% | 2,55% | 1.656 | 0,8% |
| D6 | Mirafiori Sud | 317 | 6,7% | 2,58% | 1.376 | -2,4% |
| D7 | Pozzo Strada | 872 | 3,9% | 3,05% | 1.963 | 0,0% |
| D8 | Aeronautica Parella | 1.141 | 0,2% | 3,03% | 1.488 | -7,0% |
| | Periferia Sud-Ovest | 4.880 | 0,5% | 2,71% | 1.628 | -1,2% |

Tabella 17: NTN, IMI e quotazione media – Torino Storica

| Zona OMI | Denominazione | NTN | NTN | IMI | Quotazione media | Quotazione media |
|----------|-----------------------|--------------|-------------------------|--------------|------------------|--------------------------|
| | | 2019 | Variazione % 2018/19 | | 2019 | €/m ² 2019 |
| B1 | Roma | 63 | 72,6% | 6,44% | 3.404 | 9,2% |
| B2 | Carlo Emanuele II | 278 | -11,9% | 2,72% | 3.155 | 3,7% |
| B3 | Solferino | 35 | -20,2% | 1,86% | 2.833 | 3,2% |
| B4 | Vinzaglio | 76 | 15,5% | 2,23% | 2.778 | 1,4% |
| B5 | Garibaldi | 262 | 19,1% | 2,89% | 2.479 | 7,2% |
| B6 | Castello | 58 | -9,4% | 2,52% | 2.750 | 5,0% |
| B7 | Rocca | 53 | -49,4% | 1,37% | 2.938 | 3,5% |
| B8 | San Salvario | 165 | -35,1% | 3,02% | 1.760 | 4,3% |
| B9 | Stati Uniti | 3 | -26,9% | 1,44% | 2.688 | 3,9% |
| C3 | San Secondo | 101 | -2,1% | 2,42% | 1.996 | -1,6% |
| | Torino Storica | 1.094 | -9,8% | 2,63% | 2.623 | 4,0% |

Tabella 18: NTN, IMI e quotazione media – Vecchia Torino

| Zona OMI | Denominazione | NTN | NTN | IMI | Quotazione media | Quotazione media |
|----------|---|--------------|-------------------------|--------------|------------------|--------------------------|
| | | 2019 | Variazione % 2018/19 | | 2019 | €/m ² 2019 |
| C10 | Palermo | 1.119 | 4,7% | 3,37% | 1.485 | 1,8% |
| C16 | Vanchiglia Corso Belgio Lungo Po Antonelli | 535 | 1,0% | 2,79% | 2.188 | -1,4% |
| C8 | San Donato | 525 | 5,8% | 3,25% | 1.375 | -11,8% |
| C9 | Porta Palazzo | 196 | -4,2% | 3,80% | 1.395 | 3,5% |
| | Vecchia Torino | 2.375 | 3,3% | 3,22% | 1.637 | -2,0% |

Legenda

OMI: Osservatorio Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate.

NTN: Numero di Transazioni Normalizzate.

IMI: Intensità del Mercato immobiliare - Rapporto percentuale tra NTN e stock di U.I Indica la quota percentuale di stock compravenduto in un det. periodo.



**Grazie per la fiducia!
Il nostro impegno
per vendere al meglio i vostri beni.**



Specialisti immobiliari della Torino bella