

DOSSIER AI PRE-ACQUISTO IMMOBILIARE

Trilocale 82 m²

Monza - zona Triante**Valutazione sintetica**

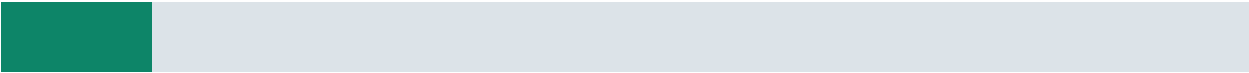
Immobile ordinario e interessante, con criticità gestibili. Il prezzo richiesto appare superiore all'intervallo prudenziale e richiede negoziazione.

**Prezzo richiesto €298.000****Intervallo di valore prudenziale €268.000 - €282.000**

Caso dimostrativo composito basato su caratteristiche ricorrenti e comparabili reali di mercato. Le immagini sono illustrative e non raffigurano un immobile reale in vendita.

La risposta in una pagina

Il dossier non decide al posto dell’acquirente: ordina le informazioni e rende esplicite le condizioni per procedere.

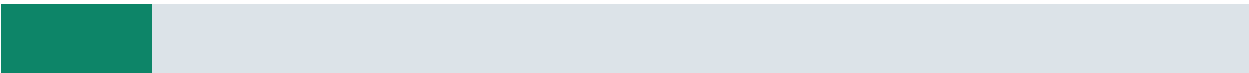


GIUDIZIO INTERESSANTE	RISCHIO COMPLESSIVO MEDIO-BASSO	PREZZO RICHIESTO ALTO
VALORE PRUDENZIALE €268-282k	BUDGET LAVORI €23-45k	POTERE NEGOZIALE BUONO
Conclusione operativa L’acquisto può essere razionale nell’area €272.000-€280.000, subordinatamente alla conformità della distribuzione interna e all’assenza di lavori condominiali straordinari rilevanti. Oltre €285.000 il margine di sicurezza si riduce sensibilmente.		

Perché può avere senso Zona liquida, taglio richiesto, piano intermedio con ascensore, buona distribuzione, balcone e cantina.	Perché non offrire subito il prezzo pieno La casa è abitabile ma datata; classe F, serramenti non recenti e possibile manutenzione facciata aumentano il costo totale.
Condizioni per procedere Verbalì condominiali, regolarità apertura cucina-soggiorno, agibilità, atto di provenienza e documentazione impianti.	Strategia suggerita Prima proposta €268.000-€272.000; obiettivo €275.000-€280.000; tetto €283.000 solo con verifiche positive.

Verdetto: non è un immobile problematico. È un immobile normale che diventa conveniente solo al prezzo corretto e con le verifiche corrette.

L'immobile analizzato



Tipologia: Trilocale Superficie commerciale: 82 m² Piano: 3° con ascensore Anno fabbricato: 1972 Locali / bagni: 3 / 1 Pertinenze: Balcone + cantina Box: Assente Riscaldamento: Centralizzato con contabilizzazione Classe energetica: F Spese condominiali: circa €2.300/anno incl. riscaldamento	Schema distributivo illustrativo - non in scala
Stato interno dichiarato Abitabile, finiture ordinate ma datate. Bagno aggiornato circa 15 anni fa; cucina più datata; serramenti a doppio vetro di prima generazione; climatizzazione assente. Apertura tra cucina e soggiorno da verificare documentalmente.	

Obiettivo dell'acquirente Capire il valore corretto, stimare il costo totale e arrivare preparato alla proposta.	Informazioni ancora mancanti Verbali assemblee, rendiconto, certificazioni impianti, agibilità e titolo edilizio della modifica interna.
---	---

Un appartamento ordinario, osservato con metodo

Le immagini aiutano a collegare la valutazione economica alle condizioni reali percepibili, senza trasformare il dossier in una brochure commerciale.



Soggiorno e balcone

Buona luce e distribuzione regolare. Finiture ordinate ma non recenti.



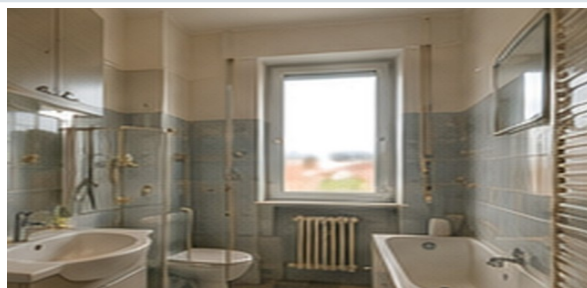
Cucina separata

Funzionale e utilizzabile, ma datata: il costo di aggiornamento incide sul prezzo massimo.



Camera matrimoniale

Dimensione coerente con il taglio; serramenti e radiatori richiedono verifica.



Bagno aggiornato

Intervento non recente ma ancora decoroso; verificare impianti e ventilazione.



Condominio anni Settanta

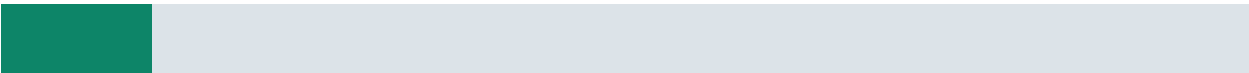
Contesto ordinario: la manutenzione futura delle facciate va letta nei verbali.



Balcone

Pertinenza utile e positiva, da valutare per esposizione, affacci e manutenzione.

Valutazione a semaforo

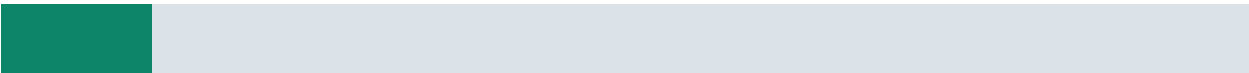


Area	Esito	Lettura
Prezzo richiesto	ATTENZIONE	€3.634/m ² , sopra la media di zona e vicino ai prodotti ristrutturati.
Posizione	POSITIVO	Quartiere servito, residenziale, con domanda stabile per il taglio trilocale.
Distribuzione	POSITIVO	Spazi razionali; due camere vere, soggiorno separato e balcone.
Stato interno	NEUTRO	Abitabile, ma il livello qualitativo non giustifica il prezzo pieno.
Condominio	DA VERIFICARE	Possibile manutenzione facciata; servono verbali e prospetto lavori.
Documentazione	DA VERIFICARE	L'apertura cucina-soggiorno deve risultare autorizzata e rappresentata.
Efficienza energetica	ATTENZIONE	Classe F e impianto centralizzato riducono il comfort economico.
Rivendibilità	POSITIVO	Taglio, piano e zona favoriscono la liquidità futura.

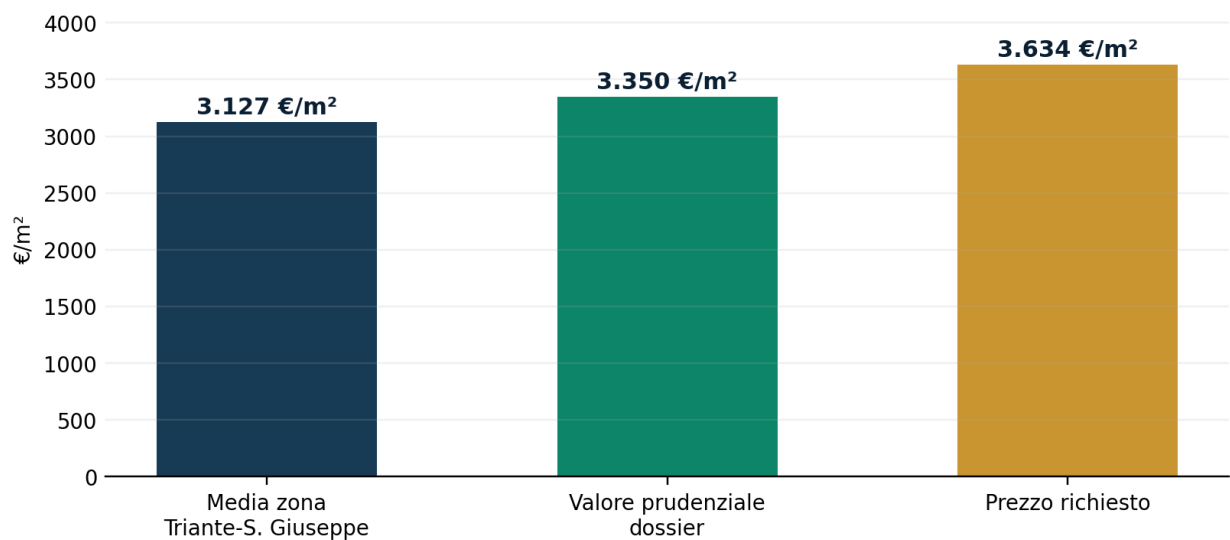
La lettura corretta

Nessuna criticità singola rende l'immobile “da scartare”. Il rischio nasce dalla combinazione tra prezzo pieno, lavori futuri e documentazione non ancora acquisita.

Dove si colloca il prezzo



Posizionamento del prezzo richiesto



Media di zona

Immobiliare.it indicava per Triante-San Giuseppe una media di richiesta di circa €3.127/m² a giugno 2026. La media include immobili diversi per stato, piano e pertinenze.

Prezzo del soggetto

€298.000 corrispondono a circa €3.634/m²: un livello che richiede finiture superiori o caratteristiche distintive non pienamente presenti.

Effetto dimensione

I tagli più piccoli tendono ad avere €/m² superiori, ma l'assenza di box e la classe F riducono il premio.

Regola prudenziale

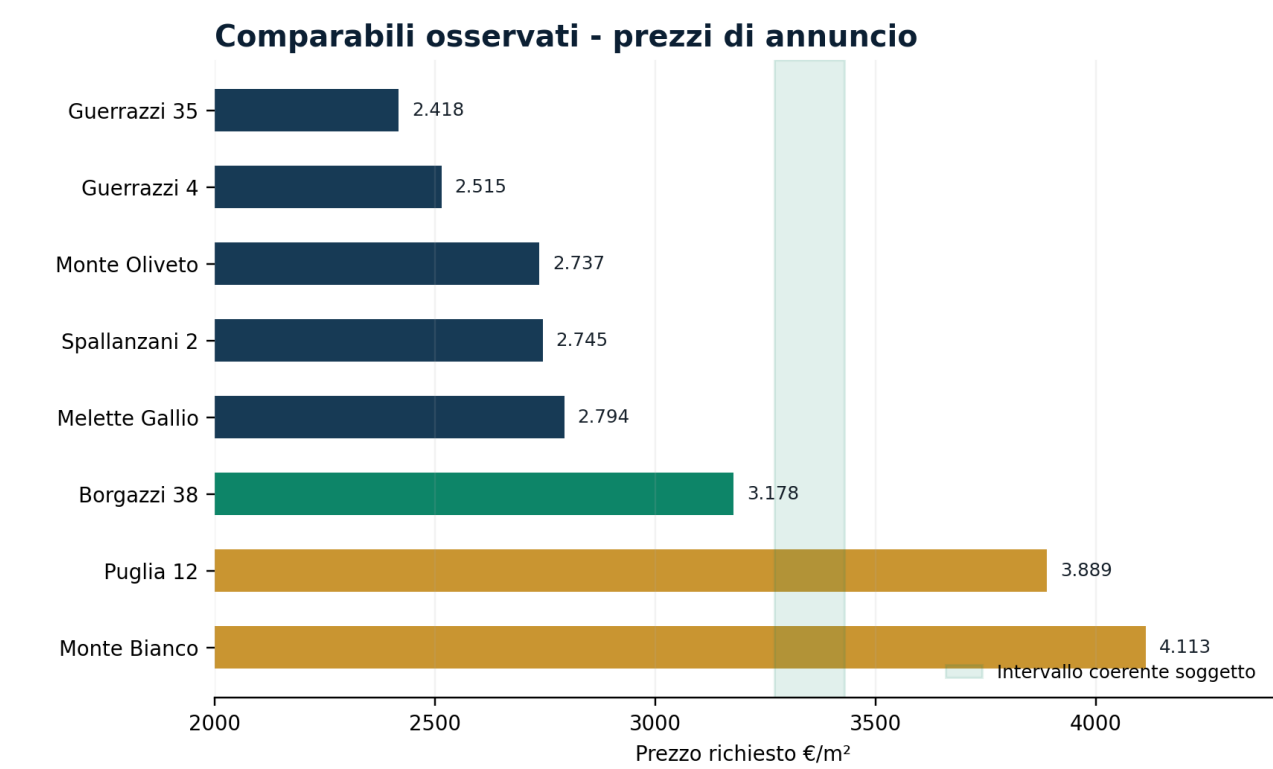
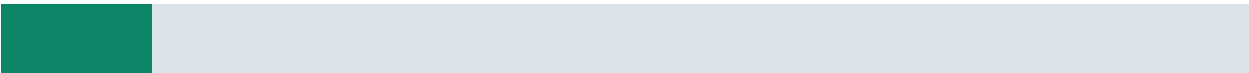
Le quotazioni OMI e le medie dei portali sono riferimenti di contesto, non una stima puntuale. La valutazione nasce dal confronto corretto dei comparabili.

Lettura

Il prezzo non è fuori mercato in senso assoluto, ma è posizionato nella fascia alta senza essere un immobile ristrutturato o recente. Questo crea spazio negoziale.

Otto annunci osservati nella microzona

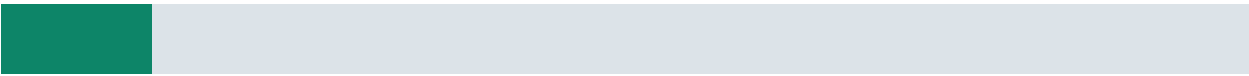
Prezzi richiesti rilevati su portali immobiliari; non sono prezzi notarili di chiusura.



Comparabile	m²	Prezzo	€/m²	Nota
Via Guerrazzi 35	91	€220.000	€2.418	datato, box opz.
Via Guerrazzi 4	99	€249.000	€2.515	ampio, box opz.
Via Monte Oliveto 13	95	€260.000	€2.737	rialzato, box
Via Spallanzani 2	102	€280.000	€2.745	2 bagni, box opz.
Via Melette di Gallio 4	102	€285.000	€2.794	2 balconi, box
Via Borgazzi 38	101	€321.000	€3.178	buono, 2 bagni
Via Puglia 12	90	€350.000	€3.889	2011, classe C
Via Monte Bianco 22	80	€329.000	€4.113	ristrutturato, classe C

Nota: gli annunci possono contenere duplicazioni, differenze di superficie commerciale e condizioni non pienamente verificabili. Per questo sono usati come evidenza comparativa, non come prova conclusiva.

Il corridoio di prezzo ragionevole



PREZZO RICHIESTO	VALORE CENTRALE	SCOSTAMENTO
€298.000	€275.000	-7,7%
RANGE PRUDENZIALE	TARGET NEGOZIALE	TETTO RAZIONALE
€268-282k	€275-280k	€283.000

Metodo sintetico

La stima combina: medie di zona, comparabili datati e ristrutturati, premio per piano/ascensore, penalità per assenza box, classe energetica F e necessità di aggiornamento interno. È applicato inoltre un margine prudenziale perché i dati osservati sono prezzi richiesti.

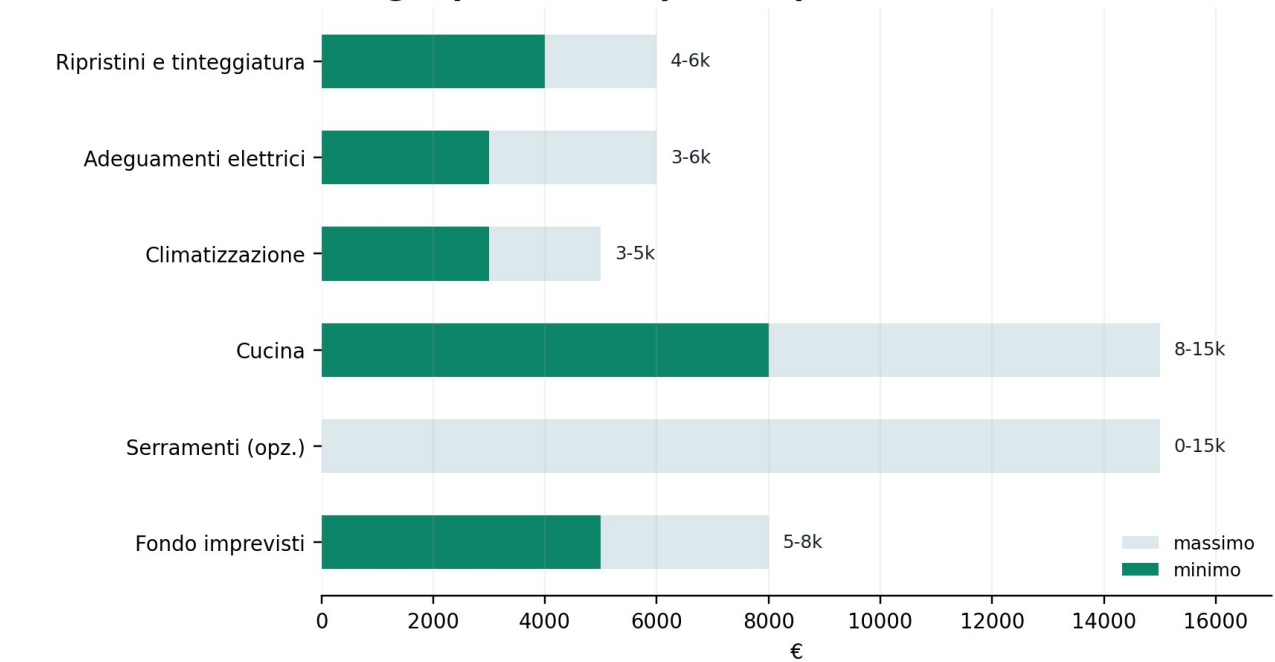
Scenario A - €268-272k Offerta iniziale razionale. Protegge il budget lavori e incorpora il rischio condominiale/documentale ancora aperto.	Scenario B - €275-280k Area di accordo consigliata se i documenti sono regolari e non emergono lavori straordinari rilevanti.
Scenario C - €281-285k Accettabile solo se il fabbricato è in ordine, i lavori sono limitati e l'acquirente attribuisce valore personale alla zona.	Scenario D - oltre €285k Margine di sicurezza insufficiente: il costo totale si avvicina a immobili già ristrutturati o energeticamente migliori.

Indicazione di apertura: proposta a €270.000 con validità breve e condizioni sospensive documentali. Obiettivo realistico di chiusura: €277.000 circa.

Quanto può costare davvero dopo il rogito



Budget prudenziale post-acquisto



INTERVENTI MINIMI	SCENARIO COMPLETO	COSTO CASA + LAVORI
€23.000	€45.000	€298-328k

Distinzione essenziale

Non tutti gli interventi sono necessari. Il dossier separa lavori immediati, miglioramenti consigliati e scelte estetiche, evitando di trasformare ogni finitura datata in una “urgenza”.

Priorità 0-6 mesi Tinteggiatura, verifica elettrica, piccole riparazioni, climatizzazione se necessaria.	Priorità 1-3 anni Cucina, serramenti e interventi di efficienza in funzione del comfort e del budget.
---	--

Il rischio più normale e più sottovalutato



Documenti da acquisire Ultimi 3 verbali, consuntivo e preventivo, riparto spese, regolamento, situazione morosità, lavori deliberati o discussi.	Punto sensibile La facciata risulta oggetto di discussione informale. Non è sufficiente una assicurazione verbale dell'agente.
Riscaldamento Verificare quota fissa/variabile, consumi dell'unità e ultimi conguagli. Le spese dichiarate includono il riscaldamento.	Amministratore Richiedere dichiarazione aggiornata sulla posizione del venditore e sull'assenza di delibere straordinarie non saldate.
Impatto economico Una quota straordinaria anche di €8.000-€12.000 cambia il confronto tra prezzo richiesto e valore effettivo. Il prezzo massimo deve quindi essere condizionato alla verifica condominiale.	

- Controllare ascensore, tetto, facciata, centrale termica e colonne di scarico.
- Verificare se il condominio ha contenziosi attivi o morosità significative.
- Chiedere se sono già stati raccolti preventivi, anche in assenza di delibera.
- Specificare nella proposta chi sostiene eventuali spese già deliberate.

Catasto, urbanistica e impianti

Verifica	Perché serve	Esito attuale
Planimetria catastale	Confronto con lo stato di fatto	Da acquisire in formato aggiornato
Titolo apertura cucina-soggiorno	Verifica legittimità modifica interna	Non disponibile
Agibilità	Controllo documentale del fabbricato/unità	Da richiedere
Atto di provenienza	Titolarità e condizioni pregresse	Da acquisire
APE	Efficienza e dati impianto	Classe F dichiarata
Impianto elettrico	Sicurezza e documentazione	Funzionante; dichiarazione non disponibile
Visure/ipoteche	Controllo notarile	Da affidare al notaio

Punto chiave

La conformità catastale non sostituisce la verifica urbanistica. La modifica tra cucina e soggiorno deve essere ricostruita con un tecnico prima di assumere impegni non protetti.

- Chiedere copia del titolo edilizio e della planimetria allegata.
- In assenza di prova, prevedere condizione sospensiva o obbligo di regolarizzazione a carico del venditore.
- Non basarsi solo sulla dicitura “tutto a posto” dell’annuncio.

Classe F non significa automaticamente “casa sbagliata”



Punti favorevoli Piano intermedio, doppia esposizione e appartamenti confinanti possono contenere le dispersioni rispetto a un ultimo piano.	Punti sfavorevoli Serramenti datati, impianto centralizzato e assenza di climatizzazione possono incidere su comfort e spese.
Verifiche pratiche Ultimi consumi, temperatura invernale, esposizione solare, rumorosità con finestre chiuse e aperte, valvole e contabilizzatori.	Interventi progressivi Climatizzazione e regolazione prima; serramenti solo dopo verifica del reale beneficio e del regolamento condominiale.
Decisione La classe energetica va tradotta in costi e comfort reali. Non è una red flag autonoma, ma riduce il prezzo massimo razionale rispetto a un prodotto in classe C.	

Perché l'immobile merita attenzione



Taglio liquido Il trilocale con due camere è richiesto da coppie, famiglie e investitori prudenti.	Piano corretto Terzo piano con ascensore: buon compromesso tra luce, sicurezza e accessibilità.
Distribuzione Locali regolari e separazione funzionale tra zona giorno e notte.	Pertinenze utili Balcone e cantina aumentano fruibilità e rivendibilità.
Zona servita Quartiere residenziale consolidato, con servizi e collegamenti.	Rischio gestibile Le criticità sono ordinarie e possono essere verificate prima della proposta definitiva.
La vera qualità L'immobile non deve essere perfetto. Deve avere caratteristiche difficili da cambiare - posizione, piano, luce, distribuzione - a un prezzo che lasci spazio agli interventi modificabili.	

Le criticità normali che cambiano il prezzo



Prezzo in fascia alta Il venditore valorizza la zona e l’abitabilità, ma il prodotto non è comparabile con i ristrutturati in classe C.	Lavori non urgenti ma reali Cucina, climatizzazione e serramenti possono assorbire una parte importante del budget nei primi anni.
Facciata Una semplice discussione assembleare può diventare una delibera dopo l’acquisto.	Modifica interna L’apertura cucina-soggiorno deve essere supportata da documentazione edilizia.
Nessun box In zona il box ha valore autonomo e la sua assenza limita il prezzo massimo.	Classe F Non impedisce l’acquisto, ma rende meno difendibile il prezzo richiesto.
Red flag reale La red flag non è una crepa o un impianto vecchio. È fare una proposta piena prima di avere documenti sufficienti per quantificare il rischio.	

Agente e venditore

1. Per quale motivo viene venduto l'immobile e da quanto tempo è sul mercato?
2. Il prezzo è già stato ridotto? Sono state rifiutate offerte e a quale livello?
3. Quali lavori sono stati eseguiti nell'appartamento e con quali pratiche?
4. L'apertura tra cucina e soggiorno compare nei titoli edilizi e nella planimetria?
5. Esistono certificazioni o dichiarazioni di conformità degli impianti?
6. Sono noti rumori, infiltrazioni, problemi di scarico o rapporti conflittuali con vicini?
7. La cantina è identificata correttamente e libera da materiali?
8. Quali elementi di arredo restano e quali verranno rimossi?
9. Quando può essere consegnato l'immobile libero?
10. Il venditore accetta una proposta subordinata alle verifiche tecniche e al mutuo?

Domanda decisiva

“Quale informazione rilevante per un acquirente non emerge dall’annuncio?” La risposta, o l’esitazione, spesso orienta gli approfondimenti successivi.

Amministratore, tecnico e notaio

Amministratore Lavori deliberati/discussi; morosità; contenziosi; ultimi conguagli; spese venditore; regolamento; manutenzioni previste.	Tecnico Conformità stato di fatto; titolo modifica interna; agibilità; eventuale sanabilità; stima lavori e serramenti.
Notaio Provenienza, continuità trascrizioni, ipoteche/pignoramenti, vincoli, servitù, aspetti della proposta e del preliminare.	Banca / broker Valore atteso di perizia, tempi della delibera, documenti richiesti, condizioni della sospensiva mutuo.
Ordine corretto Prima si raccolgono documenti e informazioni; poi si definisce il prezzo; infine si formalizza una proposta protetta. Invertire l'ordine aumenta il rischio.	

Come costruire una proposta credibile

APERTURA	OBIETTIVO	MASSIMO
€270.000	€277.000	€283.000
Argomenti forti Prezzo €/m ² elevato, assenza box, classe F, aggiornamento interno, possibile facciata, documentazione incompleta.		Argomenti da evitare Criticare gusti personali o presentare preventivi estremi. La negoziazione deve restare verificabile e non aggressiva.
Leva temporale Offerta completa, finanziariamente credibile e con scadenza breve. La certezza può valere più di un prezzo teorico più alto.		Concessioni Salire solo in cambio di documenti, tempi certi, arredi inclusi o assunzione di spese straordinarie da parte del venditore.
Formula suggerita “L’offerta considera il valore della zona e le qualità dell’immobile, ma incorpora gli investimenti necessari e le verifiche ancora aperte. È sostenibile entro questo importo e con le condizioni indicate.”		

Condizioni da valutare con i professionisti

- Efficacia subordinata all'ottenimento del mutuo entro una data definita, se necessario.
- Consegna e verifica della documentazione urbanistica, catastale e condominiale indicata nel dossier.
- Assenza di difformità sostanziali; eventuale regolarizzazione a cura e spese del venditore prima del rogito.
- Assenza di nuove delibere straordinarie o definizione espressa di chi ne sopporta il costo.
- Conferma della libertà dell'immobile e delle pertinenze alla data pattuita.
- Indicazione chiara di arredi, elettrodomestici e accessori inclusi.
- Termine per l'accettazione e modalità di restituzione del deposito in caso di mancato avveramento delle condizioni.

Avvertenza

Le clausole devono essere predisposte o verificate da notaio, avvocato o professionista competente. Il dossier segnala i temi da proteggere, non sostituisce la redazione legale.

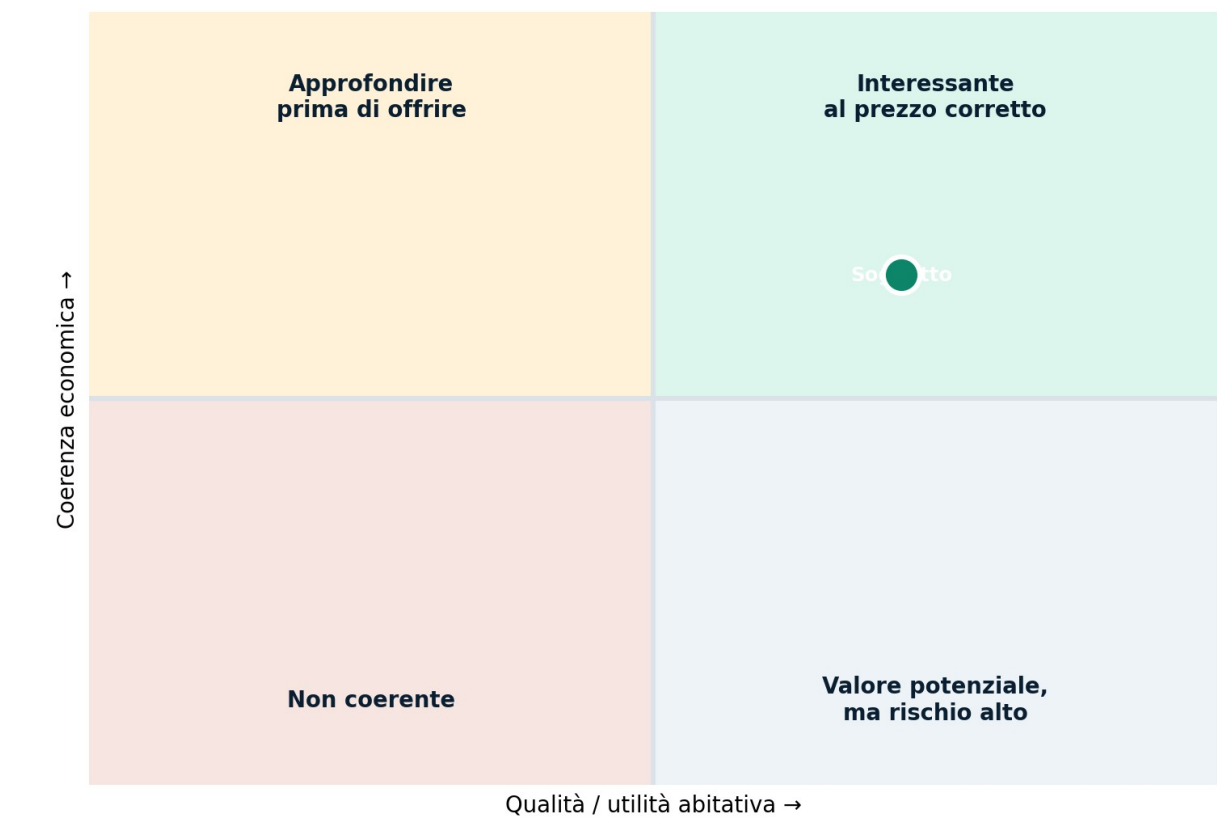
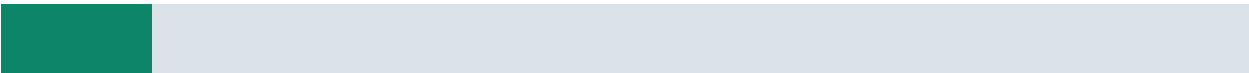
I prossimi 7 giorni

- 
11. Richiedere via email l'elenco documentale completo e fissare una seconda visita.
 12. Leggere gli ultimi tre verbali condominiali e quantificare ogni tema straordinario.
 13. Far confrontare planimetria e stato di fatto a un tecnico.
 14. Raccogliere due stime rapide per cucina, elettrico e climatizzazione.
 15. Visitare la zona in orari diversi e verificare rumore, parcheggio e luce.
 16. Definire il prezzo massimo personale includendo lavori, imposte e margine imprevisti.
 17. Preparare una proposta scritta con condizioni e scadenza, evitando impegni verbali.

Output atteso

Alla fine della settimana l'acquirente deve sapere non solo "quanto offrire", ma quali fatti potrebbero far diminuire, aumentare o ritirare l'offerta.

La matrice finale



Esito verifiche	Prezzo ≤ €280k	Prezzo €281-285k	Prezzo > €285k
Tutto regolare / nessun lavoro straord.	PROCEDERE	VALUTARE	NON CONSIGLIATO
Difformità sanabile / lavori limitati	NEGOZIARE	NON CONSIGLIATO	RITIRARSI
Lavori condominiali rilevanti	RICALCOLARE	RITIRARSI	RITIRARSI
Difformità sostanziale o non chiarita	SOSPENDERE	SOSPENDERE	RITIRARSI

Regola di disciplina

Non aumentare il prezzo massimo perché ci si è “innamorati” dell’immobile. Aumentarlo solo se nuove informazioni riducono oggettivamente il rischio o aumentano il valore.

Interessante, ma solo al prezzo corretto

Verdetto CompraSicuroCasa.it

Immobile con caratteristiche ordinarie positive e criticità gestibili. Il prezzo richiesto è ambizioso rispetto allo stato interno e al costo totale. Procedere nell'area €272.000-€280.000, con tetto €283.000 solo dopo esito positivo delle verifiche documentali e condominiali.

Cosa protegge il dossier

Evita di pagare il prezzo di un ristrutturato per una casa datata e rende visibili costi e condizioni prima della proposta.

Cosa non può garantire

Non sostituisce sopralluogo, perizia, verifica urbanistica, attività notarile o preventivi professionali.

Fonti e note metodologiche

- Immobiliare.it, "Mercato immobiliare Triante, San Giuseppe - Monza", dato medio di richiesta giugno 2026: €3.127/m².
- Casa.it, annunci comparabili in vendita nelle zone Triante e San Giuseppe, consultati il 29 luglio 2026.
- Agenzia delle Entrate - OMI, guide alla consultazione delle quotazioni: le quotazioni sono riferimenti di larga massima e non sostituiscono una stima puntuale.
- Consiglio Nazionale del Notariato, guide su proposta, preliminare e documenti della compravendita.
- I valori lavori sono intervalli dimostrativi prudenziali e richiedono preventivi di tecnici e imprese sul caso reale.

Disclaimer: documento dimostrativo e orientativo. Non costituisce perizia, valutazione certificata, consulenza tecnica, legale, fiscale, finanziaria o notarile. Il caso è composito; dati e dettagli sono stati selezionati e modificati per finalità illustrative. Le immagini sono generate e non raffigurano un immobile reale in vendita.