

**Corso di alta formazione  
ESPERTO STIMATORE PER LE ESECUZIONI IMMOBILIARI E LE  
PROCEDURE CONCURSUALI**

**GIORNATA 4 - 18 marzo 2022**

**Geom. Livio Spinelli**  
Consigliere C.N.G. e G.L.



Consiglio Nazionale  
Geometri e Geometri Laureati

**L' ESPERTO STIMATORE per le ESECUZIONI IMMOBILIARI e le PROCEDURE CONCORDATARIE**

Corso di alta formazione – GIORNATA 4 - | 18 marzo 2022



**Tecnoborsa**

Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio  
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare

**LA VALUTAZIONE degli IMMOBILI OGGETTO di PROCEDURE ESECUTIVE**

**Introduzione ai METODI di STIMA**

**Livio Spinelli**

Consigliere C.N.G. e G.L.

## Introduzione:

VALORE di  
MERCATO

BASI del VALORE

SEGMENTO di  
MERCATO

RAPPORTI  
MERCANTILI

PREZZO  
MARGINALE

PROCEDIMENTI  
di STIMA

EVS 2020  
IVS 2022

DATO  
IMMOBILIARE

...



*Per VALORE DI MERCATO si intende l'ammontare stimato per il quale un determinato immobile può essere compravenduto alla data della valutazione tra un acquirente e un venditore, essendo entrambi i soggetti non condizionati, indipendenti e con interessi opposti, dopo un'adeguata attività di marketing durante la quale entrambe le parti hanno agito con eguale capacità, con prudenza e senza alcuna costrizione.*



*“L’ammontare stimato...” si riferisce a un prezzo espresso in danaro, pagabile per l’immobile in un’operazione di mercato chiamata arm’s-length transaction. Stando alla definizione di valore di mercato, esso è misurato come il più probabile prezzo ragionevolmente ottenibile sul mercato al momento della valutazione. È il miglior prezzo ragionevolmente ottenibile dal venditore e quello più vantaggioso ragionevolmente ottenibile dall’acquirente.*

*“... per il quale un determinato immobile può essere compravenduto...” si riferisce al fatto che il valore di un immobile è una somma stimata, più che un importo predeterminato o l’effettivo prezzo di vendita. È questo il prezzo prevedibile dal mercato per una transazione che rispetti anche tutti gli altri elementi della definizione di “valore di mercato” e che sia conclusa alla data della valutazione.*



*“... alla data della valutazione...” richiede che il valore di mercato stimato si riferisca a una data precisa. Poiché i mercati e le loro condizioni possono variare, il valore può risultare scorretto o inappropriato in un altro momento.*

*“... tra un acquirente...” si riferisce al soggetto motivato all’acquisto ma non costretto, che non brama né è intenzionato a comprare a qualsiasi prezzo. Questo acquirente, inoltre, acquista in base alla realtà e alle aspettative del mercato attuale, piuttosto che in relazione a un mercato immaginario o ipotetico di cui non si può dimostrare o anticipare l’esistenza.*

*“... un venditore...” non brama e non è forzato alla vendita, non è disposto a vendere a qualsiasi prezzo né a battersi per un prezzo considerato non ragionevole nel mercato attuale. Il venditore è motivato a vendere l’immobile alle condizioni di mercato, al miglior prezzo ottenibile sul mercato (libero) dopo un’adeguata attività di marketing, qualsiasi sia il prezzo.*



*“... essendo entrambi soggetti non condizionati, indipendenti e con interessi opposti...” fa riferimento a quel tipo di transazione che avviene tra parti senza particolare o speciale relazione tra loro, che può rendere il livello di prezzo non tipico del mercato o inflazionato a causa di un elemento costituente il valore speciale. La transazione al valore di mercato deve avvenire tra parti non in relazione tra loro, che agiscono ciascuna indipendentemente dall'altra.*

*“... dopo un'adeguata attività di marketing...” significa che l'immobile è offerto sul mercato nella maniera più appropriata affinché sia venduto al miglior prezzo ragionevolmente ottenibile in accordo con la definizione di valore di mercato. La durata della sua permanenza sul mercato può variare secondo le condizioni di mercato, ma deve essere sufficiente da permettere all'immobile di essere posto all'attenzione di un adeguato numero di potenziali acquirenti.*



*“... durante la quale entrambe le parti hanno agito con eguale capacità, con prudenza...” presuppone che sia l’acquirente sia il venditore siano ragionevolmente informati della natura e delle caratteristiche dell’immobile, del suo uso corrente e dei potenziali usi e dello stato del mercato al momento della valutazione. Inoltre, si presume che ognuno di loro agisca nel proprio interesse sulla base delle conoscenze di cui sopra e che cerchi prudentemente di ottenere il miglior prezzo per il ruolo che riveste nell’operazione.*

*“... e senza alcuna costrizione” stabilisce che ciascuna parte sia motivata a partecipare all’operazione, ma che non sia forzata né indebitamente costretta a portarla a compimento.*



*- VALORE di MERCATO -*

*- BASI per la VALUTAZIONE con VALORI DIVERSI dal VALORE di MERCATO -*

*Benché l'ordinarietà delle valutazioni immobiliari siano predisposte sulla Base del **Valore di Mercato** (EVS1 -EVS2020) qualora sussistano particolari circostanze finalizzate ad un determinato scopo, si possono adottare **basi alternative con valori diversi dal valore di mercato** (EVS2-EVS2020) così individuate:*

*VALORE EQUO, VALORE SPECIALE, VALORE D'INVESTIMENTO, VALORE CAUZIONALE (MLV-  
Mortgage Lending Value), VALORE ASSICURABILE, VALORE ai FINI FISCALI LOCALI e NAZIONALI,  
VALORI di ESPROPRIO e/o RISARCIMENTO*

*C.V.I. 2018 V Edizione – 2. Basi del valore (+):*

*VALORE DI FUSIONE, VALORE DI LIQUIDAZIONE, VALORE DI VENDITA FORZATA, VALORE DI REALIZZO*

<http://www.cng.it/it/consiglio-nazionale/consiglio-nazionale-geometri/postdetail/news/pubblicati-gli-european-valuation-standards-2020>



*Il segmento di mercato è un'unità di rilevazione definita nei parametri, che sono misurati e tradotti in una serie di indicatori economico-estimativi, quantitativi e qualitativi (numeri e letterali); due o più unità immobiliari ricadono nello stesso segmento di mercato se presentano uguali ammontari per gli indicatori economico-estimativi.*



*Nella realtà italiana, le quotazioni immobiliari sono spesso riferite ad ampi contesti e ambiti di mercato dai contorni generici, identificati solitamente per **zona** (centrale, semicentrale, periferica ecc.), per **destinazione** (residenziale, commerciale ecc.) e per **tipologia** (nuovo, usato, ristrutturato ecc.) e quindi in uno stesso ambito di mercato possono risultare molteplici, variamente disaggregate e spesso contraddittorie.*

*Quindi, mentre l'ambito di mercato è in genere individuato per **zona**, il **segmento di mercato immobiliare** è individuato con **parametri propri**; inoltre, all'interno del segmento di mercato di appartenenza dell'immobile da valutare si potranno rilevare:*

- i rapporti mercantili delle superfici secondarie*
- gli altri indici mercantili disponibili;*
- i prezzi degli immobili simili comparabili con quello oggetto di stima.*



*Un segmento di mercato può essere rappresentato in concreto:*

- *da un quartiere urbano quando le unità edilizie sono modulari e contigue spazialmente;*
- *da un singolo isolato;*
- *dagli edifici prospicienti su una strada;*
- *da singoli immobili anche non contigui (per esempio, ville sparse nella fascia periurbana).*

*Ma i diversi segmenti di mercato si possono intersecare spazialmente: nello stesso edificio (per destinazione: appartamenti, negozi, autorimesse) e nella stessa localizzazione (per tipologia: nuovo, usato, case singole e case in condominio); quindi **un segmento di mercato può non presentare continuità spaziale.***



*La delimitazione dei segmenti di mercato può avvenire:*

- con il **procedimento deduttivo** (dal generale al particolare).
- con il **procedimento induttivo** (dal particolare al generale). Partendo, quindi, da un'unità immobiliare definita per tipo di contratto, destinazione, dimensione, morfologia, caratteristiche costruttive e caratteri della domanda, si compongono nello stesso segmento le altre unità immobiliari simili dello stesso fabbricato.



*Quindi, ai fini dell'analisi economico-estimativa, un segmento di mercato è definito rispetto ai seguenti principali parametri:*

- la **localizzazione** indica la posizione dell'unità immobiliare nello spazio geografico ed economico, in funzione dei livelli della rendita fondiaria;*
- il **tipo di contratto** indica la compravendita, l'affitto o altro diritto, contratto o interesse relativo all'immobile;*
- la **destinazione** indica i contratti stipulati per abitazione, per ufficio, per attività commerciali, artigianali, industriali o terziarie;*
- la **tipologia immobiliare** indica se si tratta di contratti relativi a fabbricati o a terreni; se si tratta dei mercati dell'usato, del ristrutturato o del restaurato, del nuovo o del seminuovo; se si tratta di unità in condominio (appartamenti, mansarde, monovani) o in proprietà esclusiva;*

- la **tipologia edilizia** si riferisce ai caratteri dell'edificio (per esempio, se si tratta di edificio multipiano, villette, capannoni, complessi immobiliari ecc.);
- la **dimensione** indica se si tratta di unità immobiliare piccole, medie o grandi rispetto a definiti intervalli di superficie. Alle diverse dimensioni corrispondono dal lato della domanda per l'uso consuntivo differenti modelli di consumo e classi di reddito e per l'uso produttivo differenti requisiti tecnici;
- i **caratteri della domanda e dell'offerta** mirano a descrivere i soggetti che operano nel mercato, i loro comportamenti, le interrelazioni tra domanda e offerta e con gli altri segmenti di mercato;
- la **forma di mercato** mira essenzialmente a stabilire il grado di competizione, ossia il grado di concorrenza rispettivamente dal lato della domanda e dell'offerta;



– *il livello del prezzo di mercato, rappresentato dal prezzo medio degli immobili del segmento di mercato, o dal prezzo medio minimo e dal prezzo medio massimo, in un dato momento. La fase ciclica del segmento di mercato esprime la tendenza in aumento o in diminuzione o la stazionarietà dei prezzi, così come le variazioni del numero di contratti nel tempo.*

*Si può, quindi, definire segmento di mercato “l’unità elementare non ulteriormente scindibile dall’analisi economica-estimativa del mercato immobiliare”.*

*I rapporti mercantili esprimono i rapporti tra i prezzi di parti o di caratteristiche di un immobile. In particolare, i **rapporti mercantili superficiari** riguardano i rapporti tra i prezzi marginali (o medi) delle superfici secondarie e il prezzo marginale (o medio) della superficie principale.*



*Il prezzo marginale di una caratteristica immobiliare esprime la variazione del prezzo totale al variare della caratteristica. Può assumere valore:*

- **positivo** (quando al variare in aumento della caratteristica corrisponde l'aumento del prezzo totale);*
- **negativo** (quando al variare in aumento della caratteristica corrisponde la diminuzione del prezzo totale);*
- **nullo** (quando al variare della caratteristica non varia il prezzo totale).*

*La misurazione immobiliare è sicuramente una delle argomentazioni più interessanti forse anche perché spesso controversa. Si pensi, infatti, a quante volte in ambito tecnico ci si sia trovati a disquisire su quale fosse il criterio di adozione della misurazione: tecnici, impresari, agenti immobiliari e altre figure facenti parte della filiera immobiliare – quindi, tutti operanti nel medesimo settore – spesso adottano criteri difformi che, oltre a non generare condivisione, influiscono anche in modo rilevante sulla formazione del prezzo.*



*Gli stessi Standard Internazionali di Valutazione non entrano nel merito dei criteri di misurazione, in quanto espressione degli usi e delle consuetudini locali che variano da nazione a nazione, a testimonianza di come la misurazione degli immobili sia distinta dalla valutazione economica.*

*I criteri di valutazione si distinguono, infatti, in due categorie:*

- *economici* che, se rilevati, sono gli unici in grado di misurare il mercato reale;
- *normativi* che si riferiscono a leggi, decreti, norme, circolari emessi per regolamentare settori specifici.

*Alcuni esempi di criteri di valutazione normativi noti agli operatori sono:*

*la norma UNI EN 10750:2005 ora sostituita dalla UNI EN 15733:2011 (servizi erogati da agenti immobiliari), il D.P.R. 138/1998 e la circolare del Ministero dei lavori pubblici 26 marzo 1966, n. 12480.*



*La norma UNI 10750 era un criterio di valutazione delle superfici di tipo normativo e rivolto alla determinazione della superficie convenzionale vendibile per i fabbricati di tipo ordinario, disponendo coefficienti di omogeneizzazione che non possono essere assunti per tutti i mercati e per ogni momento, eludendo così il reale concetto di rapporto mercantile volto alla stima dei prezzi marginali.*

*Il D.P.R. 138/1998 stabilisce, invece, quali siano le norme tecniche per la determinazione delle superfici catastali per i fabbricati di tipo ordinario .*



*La superficie commerciale è una misura fittizia nella quale sono comprese la superficie principale e le superfici secondarie dell'immobile, che entrano nella superficie commerciale in ragione dei rapporti mercantili noti nella pratica degli affari immobiliari.*

*I rapporti mercantili superficiali si riferiscono ai rapporti tra i prezzi delle superfici secondarie e il prezzo della superficie principale. Talvolta tali rapporti sono disponibili per le tipologie immobiliari più diffuse, mentre non sono per altre tipologie quali, per esempio, le aree esterne.*

*Le coordinate della misurazione degli immobili sono: gli scopi della misura, la tipologia immobiliare, il tipo di contratto di compravendita, la destinazione immobiliare, le forme di mercato e i criteri di stima. I criteri di classificazione delle superfici immobiliari sono numerosi e interrelati e a ciò il Codice delle Valutazioni Immobiliari dedica un'appendice specifica.*



*Assunto che la superficie commerciale di un immobile è pari alla somma della superficie principale e delle superfici secondarie considerate in base ai rispettivi rapporti mercantili, i criteri di misurazione delle superfici degli immobili sono così individuati e proposti dal Codice delle Valutazioni Immobiliari: superficie esterna lorda (SEL), superficie interna lorda (SIL), superficie interna netta (SIN).*

*... to be continued...*



*Il MCA – o SCA (Sales Comparison Approach) – è un procedimento di stima del prezzo di mercato o del reddito di un immobile che si svolge attraverso il confronto tra il bene oggetto di stima e un insieme di beni di confronto simili, contrattati di recente e di prezzo o di reddito noti e ricadenti nello stesso segmento di mercato.*

*Il metodo del confronto di mercato si basa sulla rilevazione dei dati reali di mercato e delle caratteristiche degli immobili.*

*Il mercato fisserà il prezzo del nostro subject nella medesima maniera in cui ha formato il prezzo di immobili simili. L'immobile oggetto di stima e gli immobili posti a comparazione devono appartenere al medesimo segmento di mercato.*



*Lo stesso Codice delle Valutazioni Immobiliari sconsiglia e scoraggia l'applicazione dei procedimenti empirici di stima perché sostiene non abbiano un contatto diretto con il mercato e le sue informazioni non hanno, a monte, un procedimento scientifico.*

*I procedimenti ordinariamente più conosciuti sono:*

- monoparametrico;*
- per valori tipici;*
- expertise.*



*Il procedimento di stima monoparametrica si basa sull'impiego di un unico parametro e di una relazione elementare per risolvere il problema di stima.*

*Nel procedimento la relazione che lega il valore di stima al parametro si pone in termini di diretta proporzionalità, per cui il procedimento di stima monoparametrica può essere reso in termini elementari come prodotto del prezzo unitario per la consistenza dell'immobile, ovvero come rapporto tra la sommatoria dei prezzi totali e la sommatoria delle superfici.*

*Il procedimento di stima per valori tipici si basa sulla scomposizione di un immobile complesso nelle sue parti costituenti e sulla stima di ciascuna parte, per cui il valore di stima si ottiene dalla somma dei valori delle singole parti.*

*Questo procedimento non tiene conto dei principi di complementarità, in quanto, scomponendo le parti e valutandole separatamente, non tiene conto di eventuali nessi tra le stesse, quindi con l'ipotesi che le parti presentino "submercati indipendenti", ovvero siano separatamente vendibili.*

*Con il termine **expertise** s'intende la pratica professionale che stima il valore di mercato degli immobili con un giudizio sintetico, basato sull'esperienza e sulla competenza del tecnico valutatore ("l'esperto").*

*Questo termine, peraltro, è mutuato dal settore dell'arte dove i criteri di valutazione non tengono conto delle caratteristiche specifiche del bene oggetto di stima. Nel mondo delle attività professionali invece, l'expertise è quell'insieme di caratteristiche, abilità e conoscenze di una persona che si distingue dal principiante.*



Con il procedimento monoparametrico:

- si ha una mera stima a corpo o a impressione con qualifica da expertise;
- la stima viene affrontata con borsini e quotazioni immobiliari;
- i valori tabellari sono utilizzati mediando valori minimi e valori massimi;
- gli indici di omogeneizzazione sono desunti dalla UNI-TER 10750 e simili correttivi;
- la perizia è descrittiva e la parte di calcolo viene riassunta in una mera moltiplicazione;
- il risultato non è dimostrabile.



*Con il rapporto di valutazione che segue gli standard:*

- si ottiene un vero report immobiliare;*
- si seguono i dettami degli IVS, degli EVS, della circolare ABI, della circolare Banca d'Italia 263/2006 e s.m.i., degli IAS/IFRS e del Codice delle Valutazioni Immobiliari;*
- la valutazione non viene eseguita a corpo o a impressione ma segue in modo ordinato e con regole condivise un percorso numerico-scientifico;*
- i calcoli si poggiano su punti di riferimento certi, detti comparabili, rilevati direttamente dal mercato immobiliare;*



– vi può essere un eventuale riesame delle valutazioni, che nella fattispecie è paragonabile all'attività di due diligence;

– il rapporto di valutazione elabora dati che sono verificabili, dimostrabili e, soprattutto, ripetibili.

I rapporti di valutazioni immobiliari, per le attività di appraising e counseling, possono essere redatti secondo i seguenti procedimenti:

– MARKET COMPARISON APPROACH (MCA o SCA);

– SISTEMA DI STIMA;



- *SISTEMA DI RIPARTIZIONE;*
- *MASS APPRAISAL;*
- *PROCEDIMENTO MONOPARAMETRICO;*
- *DIRECT CAPITALIZATION;*
- *CAPITALIZZAZIONE FINANZIARIA;*
- *GROSS RENT MULTIPLIER;*
- *YIELD CAPITALIZATION;*
- *DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS (DCFA);*
- *HIGHEST AND BEST USE (HBU);*
- *METODO DEL COSTO DI (RI)COSTRUZIONE.*



*Il valore di trasformazione di un bene (input) suscettibile di una trasformazione è dato dalla differenza tra il previsto prezzo di mercato del bene trasformato (output) e il costo di trasformazione.*

*Il costo di trasformazione si connota come costo di costruzione, di ricostruzione, di demolizione, di recupero, di riqualificazione ecc., a seconda della costruzione, dell'opera e dell'intervento previsti dalla trasformazione stessa.*

*Il valore di trasformazione si fonda sui seguenti requisiti teorici:*

- *l'immobile oggetto di stima **può** essere trasformato e/o variato nella destinazione e nell'uso;*
- *la trasformazione e la ridestinazione sono **preventivamente più proficue** rispetto alle condizioni di fatto al momento di stima, una volta soddisfatti i vincoli di natura fisica, tecnologica, legale, istituzionale e finanziaria;*
- *la trasformazione e la ridestinazione **comportano un costo non nullo** relativo al processo di trasformazione.*

*Il postulato dell'ordinarietà tratta tre criteri di stima: statistico, economico e giuridico.*

*Il **critério statistico** dell'ordinarietà si basa sulla **distribuzione di frequenza**, cioè una rilevazione statistica di un dato fenomeno composta:*

- dalla modalità, ossia dai diversi valori o qualità del fenomeno;*
- dalla frequenza, ossia dal numero di volte che il fenomeno assume lo stesso valore e la stessa qualità.*

*La **probabilità** è un numero associato al presentarsi di un evento e presenta le seguenti proprietà:*

- la probabilità di un evento è un numero non negativo e unico;*
- la probabilità di un evento certo è 1.*



*Il criterio economico dell'ordinarietà si basa sulle destinazioni d'uso di un immobile considerate in base al valore di mercato della destinazione attuale (Market Value for the Existing Use, MVEU) e ai valori di trasformazione delle destinazioni alternative, concetto che trova la massima espressione nella definizione dell'Highest and Best Use (HBU).*

***Highest and Best Use (HBU): il più conveniente e miglior uso è l'uso che presenta il massimo valore di trasformazione o di mercato tra i valori di trasformazione e di mercato degli usi prospettati per un immobile.***

*La scelta dell'HBU si riferisce a utilizzazioni:*

- fisicamente e tecnicamente realizzabili (vincolo tecnico);*
- legalmente consentite (vincolo giuridico);*
- finanziariamente sostenibili (vincolo di bilancio);*
- economicamente convenienti rispetto alla destinazione attuale (criterio economico).*

*Le condizioni vincolanti devono ovviamente essere soddisfatte prima che si proceda alla selezione dell'HBU tra gli usi alternativi e quello esistente. L'HBU trova riscontro sia nell'**attività di consulenza**, dove identifica la destinazione più redditizia dal punto di vista soggettivo dell'investitore, laddove il valore di investimento dell'immobile da stimare è pari al valore di trasformazione massimo secondo l'HBU, sia nell'**attività di valutazione**, secondo il principio dell'ordinarietà, constatato l'uso attuale e definiti gli usi alternativi dell'immobile oggetto di valutazione, laddove:*

- Il **valore di stima** è il **valore atteso**, calcolato come media del valore nell'uso attuale e dei valori di trasformazione negli usi alternativi, ponderati per le rispettive probabilità (o frequenze);*
- L'**HBU** è la destinazione alla quale corrisponde il valore massimo tra il valore attuale e i valori di trasformazione negli usi alternativi prospettati per l'immobile.*



*Valore atteso: il valore di stima di un immobile per il quale si prefigurano una o più destinazioni alternative a quella attuale, calcolato in base al valore attuale e ai valori di trasformazione e alle rispettive probabilità di verificarsi. Il valore atteso di un immobile è calcolato con la media del valore attuale e dei valori di trasformazione ponderati per le rispettive probabilità (o frequenze).*



*L'attività di due diligence è propedeutica, ma non solo, alla valutazione immobiliare. È sempre più frequente, infatti, anche nelle compravendite tra privati, la necessità di effettuare una verifica preliminare riguardo alla regolarità edilizia dell'immobile, nonché alla regolarità catastale, sancita peraltro dalla Legge 122/2010. Tali attività, ancorché non esaustive per una puntuale due diligence, configurano comunque un concetto di verifica degli immobili volto a una maggior trasparenza, più volte evocato dal mercato immobiliare.*



*L'espressione due diligence (d. francese), nasce all'interno della Banca Rothschild a Parigi per indicare la*

***“dovuta diligenza”***

*che doveva contrassegnare ogni valutazione prima dell'apertura di linee di fido a imprese.*

*Nel settore immobiliare, prima delle attività di stima, il valutatore indipendente dovrebbe accertarsi della regolarità del bene e quindi anche della sua alienabilità e trasferibilità. Tali accertamenti possono essere inseriti all'interno di una scrittura privata sottoscritta da entrambe le parti, dove si specifica l'attività di due diligence. Il processo di due diligence prevede quindi, **l'analisi delle condizioni di un bene**, normalmente un immobile o un patrimonio immobiliare, oggetto di una potenziale transazione prima che il relativo passaggio di proprietà o il trasferimento di diritti od obbligazioni legati al bene siano formalizzati in un contratto e resi esecutivi. Lo scopo delle analisi svolte durante la due diligence è principalmente quello di **individuare i potenziali rischi legati alla transazione al fine di poterli gestire con efficacia** tramite un'adeguata stesura del contratto e delle relative clausole di garanzia o limitazioni di responsabilità.*



*La due diligence, o anche più semplicemente diligence, è quindi un processo per mezzo del quale si devono diminuire le asimmetrie informative tra una parte alienante e una parte acquirente. La due diligence presuppone, come di fatto è già spiegato nella parola, “una diligenza, posta da entrambe le parti, nell’acquisire e vendere un bene immobiliare”.*

*Nel codice civile è ampiamente utilizzata la parola “**diligenza**”, che letteralmente significa: **esattezza, cura dettagliata nell’eseguire un incarico**, indagine; quando si vuole manifestare, durante un qualsiasi incarico professionale, che sono stati analizzati tutti i processi e sono stati verificati e curati i singoli passaggi o argomenti prima di giungere alle conclusioni, si associa questa procedura con una frase ricorrente: “**ho usato la diligenza del buon padre di famiglia**”.*



*Un altro aspetto cardine della diligence riguarda le assunzioni relative a una transazione immobiliare. Durante i sopralluoghi e le verifiche, il tecnico di due diligence dovrebbe riuscire a individuare gli aspetti che limitano l'appetibilità del bene oppure che ne possono impedire la buona riuscita della compravendita. La diligence ha lo scopo di far affiorare in superficie ogni aspetto, parametro e informazione che possa pregiudicare il perfezionamento o meno sia del contratto preliminare sia di quello definitivo; infatti, poiché il fattore tempo è di notevole importanza in ogni transazione immobiliare, stabilire a priori la fattibilità o la rinuncia all'operazione determina due posizioni diametralmente opposte.*



*L'attività di due diligence è svolta seguendo una scaletta ben precisa che può di seguito essere riassunta in:*

- accesso agli uffici per il reperimento della documentazione urbanistica, catastale, strutturale, amministrativa, legale ecc.;*
- sopralluogo nell'immobile;*
- verifica delle documentazioni;*
- individuazione del grado di rating;*
- analisi del grado di fattispecie tra una due diligence tecnica e legale;*
- redazione della due diligence per stabilire le conformità urbanistiche, catastali e normative con rilascio della stessa alla committenza per la stipula di atti di compravendita immobiliare.*

*Nel rapporto devono essere evidenziati tutti gli aspetti riscontrati e inoltre devono essere rielaborate le informazioni che durante il percorso di due diligence sono state acquisite.*

*La **rielaborazione** consiste principalmente nella trasformazione di dati, traducendoli in una scala informativa la più sintetica possibile atta a dare un supporto conoscitivo al committente.*

*La diligence termina con un **rapporto finale** e servirà, in seguito, anche se non necessariamente a questo esclusivo scopo, per l'eventuale valutazione immobiliare.*



*Il dato immobiliare rappresenta, come precedentemente accennato, “il cuore” della valutazione; infatti, se opportunamente rilevato, rappresenta il vero prezzo o il vero canone di mercato e le caratteristiche tecnico-economiche dell’immobile.*

*La rilevazione del mercato immobiliare deve, quindi, prevedere alcuni requisiti specifici quali:*

- veridicità, poiché spesso ci si trova in presenza di un diffuso comportamento tendente a occultare i prezzi effettivamente contrattati;*

- *completezza*, relativa alla presenza di tutti gli elementi costitutivi del dato stesso, identificabili sia per la parte economica relativa al prezzo o al canone effettivamente corrisposti, sia per la parte tecnica relativa alle caratteristiche specifiche dell'immobile, che di seguito andremo meglio ad analizzare;
- *accuratezza*, relativa alla diligenza, alla competenza e alla precisione della rilevazione.

*Il dato immobiliare è costituito dai prezzi o dai canoni effettivamente rilevati nel mercato e dalle caratteristiche tecnico-economiche degli immobili.*



*Questi dati sono peraltro oggi più facilmente reperibili; a seguito del “decreto Bersani” (D.L. 223/2006) per il quale sussistendo l’obbligo di specificare i pagamenti se ne rileva il prezzo a cui dovrebbe essere stato compravenduto l’immobile, il successivo D.L. 78/2010, convertito in legge 122/2010, prevede (art. 19, comma 14) la verifica della conformità ai fini fiscali delle planimetrie catastali che, pur non costituendone obbligo, ha comportato nelle quasi totalità dei rogiti notarili l’allegazione di tale importante documento che, unitamente agli altri dati riscontrabili (ma pur sempre oggetto di idonea verifica da parte del valutatore) costituiscono già una fonte semplicemente reperibile nei Pubblici Registri e, laddove sussista una collaborazione fattiva tra le istituzioni professionali, presso gli studi notarili stessi.*

*La rilevazione del dato immobiliare, si può svolgere attraverso la scheda di rilevazione del dato immobiliare, che rappresenta un documento composto di una parte letteraria, di una parte grafica e di una parte fotografica.*

*Ai fini di una migliore comprensione di quanto emerge nelle “schede”, è opportuno richiamare alcune imprescindibili definizioni:*

*– il dato immobiliare è un dato puntuale, completo e veridico, costituito dal prezzo o dal canone di mercato veri, riferiti alla data in cui si sono formati, e dalle caratteristiche tecnico-economiche dell'immobile. Il prezzo e il canone di mercato degli immobili sono legati alle caratteristiche esterne, relative al contesto ove è sito l'immobile, e alle caratteristiche interne relative alla dimensione, alle condizioni e allo stato dell'immobile;*



- *il prezzo di mercato è l'importo pagato (e incassato) per un immobile scambiato nel mercato. Il prezzo di mercato è un dato storico, indipendentemente dal fatto che sia reso pubblico o sia mantenuto riservato (IVS, GAVP, 4.2);*
- *il canone di mercato è l'importo pagato (e incassato) periodicamente per la concessione in locazione di un immobile. È un dato storico ricorrente;*
- *la caratteristica immobiliare è ciascuna definita qualità peculiare costituente la nota distintiva di un immobile ai fini della rilevazione e della valutazione.*

**Schema indicativo della scheda di rilevazione del segmento di mercato**

(compravendita di appartamenti in condominio)

**0. Numero della scheda di rilevazione**

**1. Localizzazione**

Infrastrutture e servizi

**2. Destinazione attuale**

**3. Tipologia immobiliare**

**4. Tipologia edilizia**

**5. Dimensione e caratteristiche degli appartamenti**

Superfici principale e secondarie

Superficie esterna condominiale scoperta e coperta

Stato di conservazione degli edifici

Stato di manutenzione degli appartamenti

Dotazione di impianti

Altre caratteristiche

**6. Caratteri della domanda e dell'offerta**

Compratori e motivo dell'acquisto

Venditori e motivo della vendita

**7. Forma di mercato**

Regime

Grado di competizione

**8. Rapporti mercantili**

Rapporti superficiali

Altri rapporti mercantili

**9. Prezzo**

Livello del prezzo unitario medio

Fase del ciclo immobiliare

**10. Luogo, data di rilevazione e firma**

**11. Allegati**

Foto dell'edificio tipo

Planimetria indicativa della localizzazione (scala convenzionale da 1:200 a 1:2000)

## Scheda di rilevazione del dato immobiliare

(compravendita di appartamenti in condominio)

### 1. Numero della scheda di rilevazione

### 2. Caratteristiche locazionali

2.1 Localizzazione

2.2 Comune

2.3 Quartiere

2.4 Servizi pubblici

2.5 Infrastrutture

2.6 Condizioni ambientali

2.7 Altro

### 3. Caratteristiche posizionali

3.1 Edificio. Epoca di costruzione. Epoca di sopraelevazioni e ampliamenti. Epoca di altri interventi. Numero dei piani (livelli). Cortili e spazi condominiali. Caratteristiche strutturali. Impianti tecnologici. Stato di manutenzione. Altro

3.2 Unità immobiliare. Via e numero civico. Interno. Superfici interne. Superfici balconi. Superfici terrazze. Superfici esterne. Cantine. Soffitte. Garage. Box auto. Posto auto. Altri locali accessori. Livello o piano f.t. Esposizione prevalente. Prospicenza. Panoramicità. Luminosità. Impianti tecnologici. Stato di manutenzione. Altro

3.3 Dati catastali. Vani catastali. Particella (e sub.). Foglio. Categoria. Classe. Altro identificativo. Rendita catastale

### 4. Caratteristiche economiche

4.1 Situazione locativa. Locali liberi. Locali affittati. Canone di affitto. Periodicità. Altro

4.2 Servitù reali dell'unità immobiliare

4.3 Altre servitù

4.4 Altro

### 5. Caratteristiche soggettive

5.1 Venditore. Modalità di possesso. Causa della vendita. Altro

5.2 Acquirente. Causa dell'acquisto. Altro

5.3 Possessore. Motivo del possesso. Tipo di contratto

5.4 Altro

### 6. Caratteristiche della compravendita

6.1 Compravendita. Data del compromesso. Data dell'atto. Prezzo contrattato. Prezzo dichiarato in atto. Modalità di pagamento. Altro

6.2 Intermediazione. Figura professionale. Altro

(segue)



## 7. Caratteristiche finanziarie

- 7.1 *Mutuo*. Data stipulazione. Somma finanziata. Durata mutuo. Tasso di interesse. Data scadenza prima rata. Periodicità. Altro
- 7.2 *Altre forme di finanziamento*
- 7.3 *Agevolazioni acquisto*
- 7.4 *Altre agevolazioni*

## 8. Data e luogo di rilevazione

## 9. Firma del rilevatore

## 10. Allegati

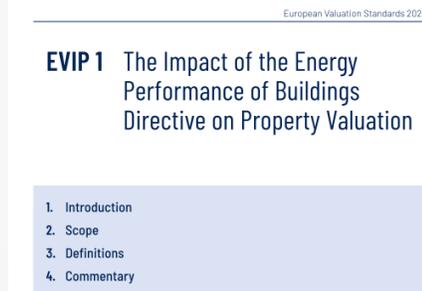
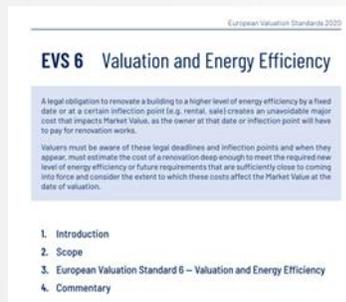
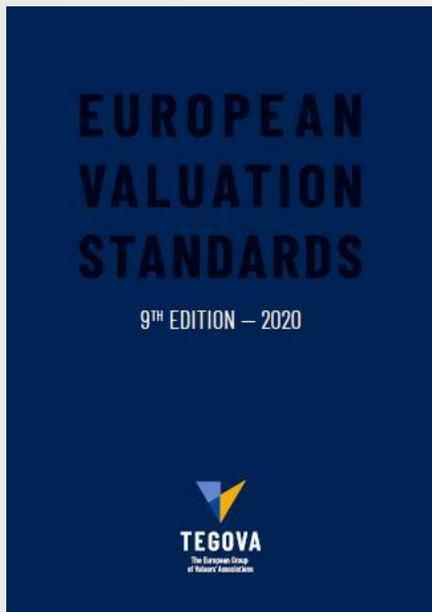
- 10.1 *Planimetria della zona (scala 1:2000)*
- 10.2 *Pianta dell'edificio (scala 1:100-1:500)*
- 10.3 *Pianta dell'unità immobiliare (scala 1:100)*
- 10.4 *Fotografie delle tipologie edilizie*
- 10.5 *Fotografie dell'edificio*
- 10.6 *Fotografie dell'unità immobiliare*

*“dove cresce un mercato immobiliare trasparente  
e di qualità cresce la società e il Paese” (H. De Soto)*

*La trasparenza è dettata fondamentalmente dalla necessità di poter condividere scelte e opportunità che solo ed esclusivamente il mercato ci propone.*

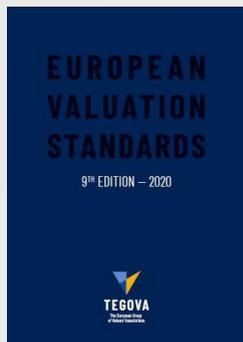
*La qualità, invece, deve delineare tutte le attività performanti atte a migliorare sensibilmente i processi da cui derivano gli standard o le linee guida.*





<http://www.cng.it/it/consiglio-nazionale/consiglio-nazionale-geometri/postdetail/news/pubblicati-gli-european-valuation-standards-2020>





## EVS 1 Market Value

REGOLAMENTO (UE) N. 575/2013 DEL PARLAMENTO EUROPEO E DEL CONSIGLIO del 26 giugno 2013 – art. 4 comma 1 punto 76

76) "valore di mercato", per i beni immobili, l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza essere soggette a costrizioni;

European Valuation Standards 2020

## EVS 1 Market Value

Valuers must use the following definition of Market Value corresponding to the definition in the Capital Requirements Regulation:

*"The estimated amount for which the property should exchange on the date of valuation between a willing buyer and a willing seller in an arm's-length transaction after proper marketing wherein the parties had each acted knowledgeably, prudently and without being under compulsion."*

Due to diverging interpretation of 'arm's length transaction' in the various language versions of the CRR definition, TEGOVA has a universally usable common guidance-definition:

*"The estimated amount for which the property should exchange on the date of valuation between a willing buyer and a willing seller acting independently of each other after proper marketing wherein the parties had each acted knowledgeably, prudently and without being under compulsion."*

Valuers must use the following definition of Market Rent:

*"The estimated amount for which the property should be leased on the date of valuation between a willing lessor and a willing lessee on the terms of the actual or assumed tenancy agreement acting independently of each other after proper marketing wherein the parties had each acted knowledgeably, prudently and without being under compulsion."*

Standard Europei per la Valutazione Immobiliare 2020

## EVS 1 Valore di mercato

Il valutatore deve usare la seguente definizione di valore di mercato, che corrisponde alla definizione contenuta nel regolamento sui requisiti patrimoniali (CRR):

*"L'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti, alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza alcuna costrizione."*

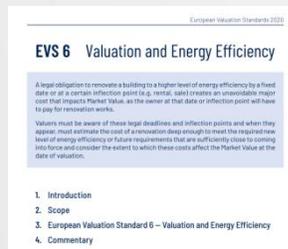
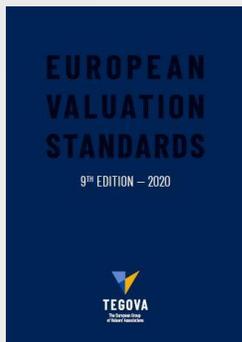
Date le divergenti interpretazioni di "arm's length transaction" nelle diverse versioni linguistiche del CRR, TEGOVA propone una definizione-guida comune di uso universale:

*"L'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione tra un venditore e un acquirente consenzienti, e che agiscono in modo indipendente, dopo un'adeguata promozione commerciale nell'ambito della quale le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza alcuna costrizione."*

Il valutatore deve usare la seguente definizione di canone di mercato:

*"L'importo stimato al quale l'immobile verrebbe affittato, alla data della valutazione, in un'operazione svolta tra un locatore e un locatario consenzienti alle condizioni effettive o presunte del contratto di locazione, che agiscono in modo indipendente, dopo un'adeguata promozione commerciale nell'ambito della quale le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza alcuna costrizione."*





European Valuation Standards 2020

## EVS 6 Valuation and Energy Efficiency

A legal obligation to renovate a building to a higher level of energy efficiency by a fixed date or at a certain inflection point (e.g. rental, sale) creates an unavoidable major cost that impacts Market Value, as the owner at that date or inflection point will have to pay for renovation works.

Valuers must be aware of these legal deadlines and inflection points and when they appear, must estimate the cost of a renovation deep enough to meet the required new level of energy efficiency or future requirements that are sufficiently close to coming into force and consider the extent to which these costs affect the Market Value at the date of valuation.

Standard Europei per la Valutazione Immobiliare 2020

## EVS 6 Valutazione ed Efficienza Energetica

L'obbligo legale di ristrutturare un edificio portandolo a un livello superiore di efficienza energetica entro una certa data o in occasione di un dato evento determinante (p.es. locazione, vendita) dà adito a una spesa significativa, e inevitabile, che incide sul valore di mercato poiché, in occasione della data o dell'evento designati, il proprietario dovrà pagare i lavori di ristrutturazione.

Il Valutatore deve essere consapevole di questi termini ed eventi determinanti e di quando si verificano, deve stimare il costo di una ristrutturazione di portata tale da rispondere al nuovo livello di efficienza energetica in vigore o prossimo a entrare in vigore e considerare fino a che punto tali costi incidono sul valore di mercato alla data della valutazione.

APPENDICE TECNICA

INDICAZIONI METODOLOGICHE PRELIMINARI SULLE  
MODALITA' DI VALUTAZIONE DELL'EFFICIENZA ENERGETICA  
E DELLA QUALIFICAZIONE SISMICA DEGLI EDIFICI NEL  
VALORE DI MERCATO

NOVEMBRE 2020

[Addendum linee guida sull'efficienza energetica\\_11  
novembre\\_Clean DEF.pdf \(cng.it\)](#)

[Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati \(cng.it\)](#)

L'APPENDICE TECNICA È STATA ELABORATA DA

ABI Associazione  
Bancaria  
Italiana

Ania  
Associazione Nazionale  
fra le Imprese Assicuratrici

ASO  
VITB

cdp

Unione Nazionale  
Ammortatori ed Agenti di Assicurazione

COLLEGIO NAZIONALE  
DEI PERITI AGRARI E DEI PERITI AGRARI LAUREATI

CONEDILIZIA

CONSIGLIO  
DELL'ORDINE NAZIONALE  
DEI DOTTORI AGRONOME  
E DEI DOTTORI FORESTALI

Ministero della Giustizia

CNA  
PPC

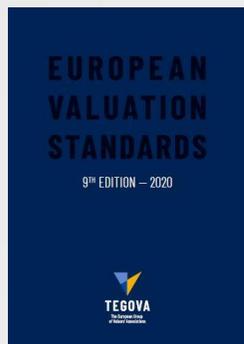
CONSIGLIO NAZIONALE  
DEI PERITI AGRARI  
E DEI DOTTORI FORESTALI  
E DEI DOTTORI AGRONOME

CONSIGLIO NAZIONALE INGEGNERI

Consiglio Nazionale  
Geometri e Geometri Laureati

CNPI  
CONSIGLIO NAZIONALE PERITI AGRARI  
E DOTTORI FORESTALI

Tecnoborsa  
Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio  
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare



European Valuation Standards 2020

## EVIP 7 Advanced Statistical Models

1. Definition
2. Introduction
3. Commentary
4. European Banking Authority criteria for advanced statistical models for valuation and EVS commentary
5. The valuer's use of statistical tools

European Valuation Standards 2020

### 1. Definition

- 1.1. **Advanced statistical models** are the most modern and sophisticated automated valuation models (AVMs), statistically-based computer programmes which use property information to generate property-related values or suggested values.
- 1.2. A **statistical method of valuation** seeks to arrive at the value of a property directly through the application of a mathematical algorithm to a data base of transaction prices and property characteristics whilst omitting a professional valuer's qualitative assessment of the value.

Hence, in the context of real estate valuation, an AVM is simply the mechanical application of an algorithmic procedure to the data presented to it, without taking into account a valuer's opinion as to other relevant information, without a physical inspection of the property and ignoring the weighting a valuer would place on the relevant information.

- 1.3. A stand-alone AVM estimate is not a valuation and cannot give a Market Value as defined by EVS 1. It can be used by qualified valuers as one input in their comprehensive analysis of the market provided they are satisfied with their knowledge of the AVM's input data and model.

Standard Europei per la Valutazione Immobiliare 2020

### 1. Definizione

- 1.1. I **modelli statistici avanzati** sono i più moderni e sofisticati modelli di valutazione automatica (AVM), basati statisticamente su programmi informatici che utilizzano dati sugli immobili per generare valori o proposte di valori immobiliari.
- 1.2. Un **modello statistico di valutazione** cerca di arrivare al valore di un immobile direttamente mediante l'applicazione di un algoritmo matematico a una banca dati di prezzi di transazioni e caratteristiche degli immobili omettendo la valutazione qualitativa che farebbe un professionista della valutazione.

Pertanto, nel contesto della valutazione immobiliare, un AVM è la semplice applicazione meccanica di un algoritmo ai dati che gli vengono presentati, senza tenere conto dell'opinione del valutatore rispetto ad altre informazioni pertinenti, senza ispezione fisica dell'immobile e ignorando la ponderazione che il valutatore attribuirebbe alle informazioni pertinenti.

- 1.3. Una stima basata unicamente su un AVM non è una valutazione e non può dare il valore di mercato come definito in EVS 1. Può essere utilizzato dal valutatore qualificato come un input fra altri nella sua comprensiva analisi di mercato, posto che sia convinto in merito ai dati introdotti e al modello di AVM.

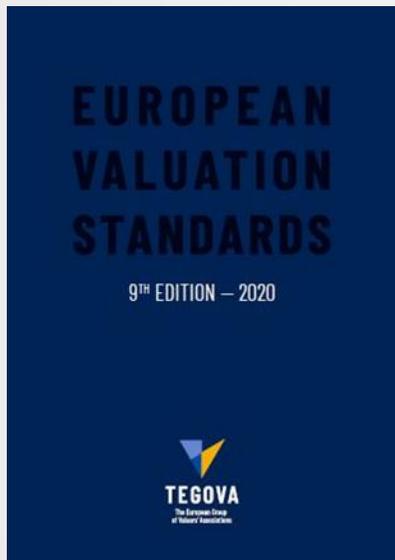


Consiglio Nazionale  
Geometri e Geometri Laureati

**Tecnoborsa**  
Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio  
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare

**L' ESPERTO STIMATORE per le ESECUZIONI IMMOBILIARI e le PROCEDURE CONCORSAU**

**Corso di alta formazione -GIORNATA 4- | 18 marzo 2022**

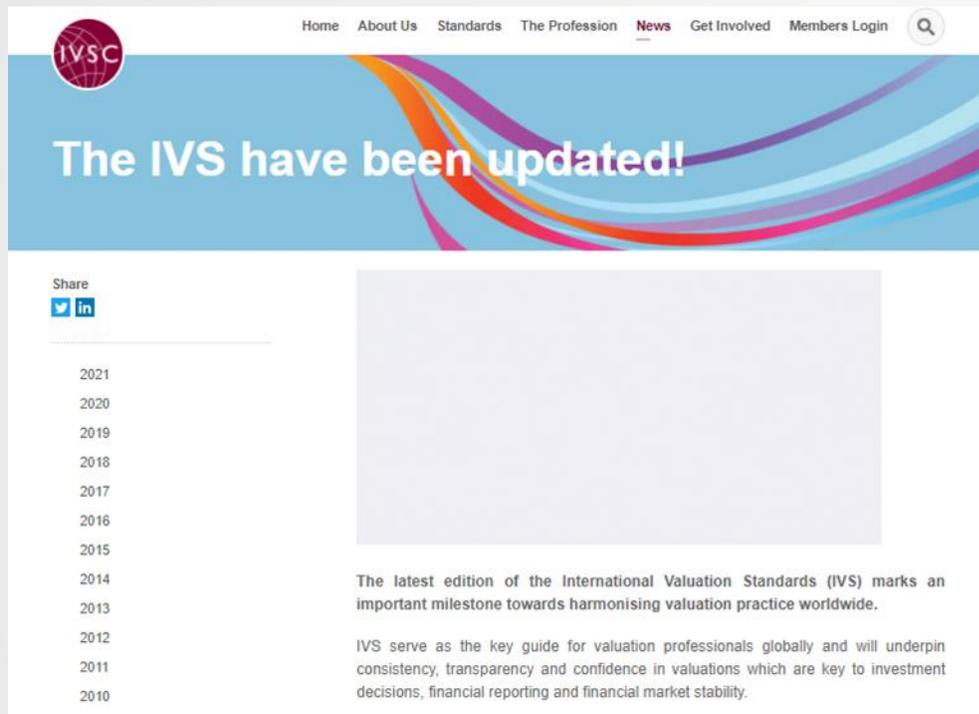


*Di questi tempi, la trasparenza dei mercati finanziario e immobiliare e l'impatto climatico degli edifici sono questioni sistemiche ed esistenziali. Il ruolo chiave dei valutatori in questo contesto comporta una grande responsabilità per TEGOVA, portata dal suo Board a questa nona edizione degli EVS che offre ai suoi 70.000 valutatori, ai loro clienti e alle pubbliche autorità europee e nazionali la solida base per una stima del valore rigorosa e basata sui fatti.*

**Krzysztof Grzesik REV FRICS**

*Presidente di TEGOVA*





<https://www.ivsc.org/news/article/the-ivs-have-been-updated>

...

**Data di entrata in vigore:** dal **31 gennaio 2022**. Tuttavia, l'IVSC incoraggia l'adozione precoce dalla data di pubblicazione. I periti dovranno chiarire quale edizione dell'IVS stanno utilizzando quando preparano un rapporto di valutazione.

**Glossario:** Il glossario IVS è stato aggiornato per includere nuovi termini e fornire ulteriori chiarimenti, allineando la terminologia e le definizioni di valutazione.

**Quadro IVS:** le sezioni "conformità alle norme", "attività e passività", "perito" e competenza sono state leggermente riviste per fornire ulteriori chiarimenti.

**IVS 200:** l'introduzione è stata rivista per fornire ulteriori chiarimenti su ciò che costituisce un'impresa e un interesse commerciale.

**IVS 400:** l'introduzione è stata rivista per fornire ulteriori chiarimenti sul fatto che questo capitolo include la valutazione dell'agricoltura e dei terreni e per incorporare la valutazione dei terreni non registrati e comunali.

...

## Bibliografia

- Prof. Marco SIMONOTTI, *Metodi di stima immobiliare* – Flaccovio Ed. 2011
- TEGoVA, *European Valuation Standards – 9<sup>th</sup> EDITION -2020 (English and Italian version)*
- *Codice delle Valutazioni Immobiliari* – Quinta Edizione 2018 - TECNOBORSA
- ABI - *Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie (ed. NOV 2018)\**

\* N.d.R. (imminente pubblicazione aggiornamento APRILE 2022)





Consiglio Nazionale  
Geometri e Geometri Laureati

**L' ESPERTO STIMATORE per le ESECUZIONI IMMOBILIARI e le PROCEDURE CONCORSAI**



**Tecnoborsa**

Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio  
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare

Corso di alta formazione – GIORNATA 4 - | 18 marzo 2022

**Grazie per l'attenzione**