



Maurizio Rulli

Definizione e analisi dei criteri di stima in base ai quali può essere valutato un immobile, ossia delle norme su cui si fonda la distinzione dell'oggetto della ricerca del valore di stima.



STIMARE UN IMMOBILE

Dal postulato dello scopo discendono i criteri di stima in base ai quali può essere valutato un immobile, ossia le norme su cui si fonda la distinzione dell'oggetto della ricerca del valore di stima.

Il postulato dello scopo stabilisce che il valore di stima dipende o è funzione dello scopo per il quale è richiesta la valutazione, avendo ogni valutazione un proprio scopo, movente o ragione pratica che la promuove. Analizzeremo in questa sede gli aspetti del valore di mercato e dei valori diversi dal valore di mercato, rimandando a successivo approfondimento gli altri valori, alcuni già affrontati in altri articoli, che per memoria riportiamo di seguito:

- Costo di produzione;
- Costo di ricostruzione;
- Valore di trasformazione;
- Valore complementare;
- Valore di sostituzione;
- Valore mancato.

Il valore di stima dipende dallo scopo per il quale è richiesta la valutazione.

Il concetto di valore di mercato richiama quello economico corrispondente del prezzo di mercato. Le definizioni estimative sono numerose e volte a cogliere la relazione tra il concetto di valore economico e la casistica pratica.

Il concetto di valore di mercato inteso in senso estimativo, richiama quello economico corrispondente del prezzo di mercato. È pur vero che in campo estimativo, questo concetto ha un significato prevalentemente pragmatico, in quanto è funzionale alla ricerca del valore di stima nei casi reali.

Le definizioni estimative del valore di mercato sono numerose e volte a cogliere la relazione tra il concetto di valore economico e la casistica pratica. Ci sono, quindi, diversi tipi di definizioni di valore presentate negli standard estimativi e



Le numerose definizioni forniscono esatte indicazioni di ciò che deve intendersi per valore di mercato.

contabili internazionali, e alcune sono utilizzate comunemente nelle valutazioni, altre trovano impiego in situazioni speciali; queste definizioni presentano un rilievo in quanto forniscono esatte indicazioni di ciò che deve intendersi per valore di mercato.

La definizione nell'European Council Directive dice che "il valore di mercato è il prezzo al quale un immobile (terra ed edificio) potrebbe essere ceduto con un contratto privato, stipulato tra un compratore ed un venditore con interessi contrapposti alla data della stima, assumendo che l'immobile è stato esposto per la negoziazione della cessione per un normale periodo".

La definizione degli International Valuation Standards di-

ce che "il valore di mercato è il più probabile prezzo di mercato al quale una determinata proprietà immobiliare può essere compravenduta alla data della stima, posto che l'acquirente e il venditore hanno operato in modo indipendente, non condizionato e nel proprio interesse, dopo un'adeguata attività di marketing durante la quale entrambe le parti hanno agito con eguale capacità, con prudenza e senza alcuna costrizione".

La definizione dell'Appraisal Institute dice che "il valore di mercato rappresenta il più probabile prezzo in contanti, ovvero in altre definite condizioni di finanziamento e di pagamento, per il quale un immobile è liberamente venduto in un mercato competitivo, nel quale il compratore e il venditore sono bene informati e agiscono con prudenza, nel proprio interesse e senza indebite costrizioni".

Nella realtà italiana la definizione di valore di mercato può essere espressa come "il più probabile prezzo in contanti, ovvero in altre definite condizioni di pagamento e di finan-

Possono essere necessari altri valori di stima diversi dal valore di mercato, definiti volta per volta.

ziamento, al netto delle spese di transizione e di intermediazione, per il quale un immobile è liberamente venduto in un mercato reale, nel quale il compratore e il venditore sono bene informati e agiscono con prudenza, nel proprio interesse e senza indebite costrizioni e l'immobile è stato esposto per la negoziazione per un normale periodo".

A volte gli esperti immobiliari ritengono che sia tecnicamente impossibile stimare il valore di mercato secondo le indicazioni riportate nella definizione, perché in molte transizioni una o entrambe le parti non sono operatori abituali nel mercato immobiliare oppure le parti si trovano spesso in condizioni di necessità di vendere o comprare oppure il tempo della transazione non sempre è quello normale.



Nella pratica quotidiana può essere richiesta una stima di altri valori di interesse operativo di carattere contabile, legale, amministrativo, fiscale, creditizio, ecc., e quindi possono essere necessari altri valori di stima diversi dal valore di mercato, che sono definiti volta per volta in base alle disposizioni di legge, agli usi e alle consuetudini, alla prassi economica e degli affari.

Gli International Valuation Standards individuano una serie di valori diversi dal valore di mercato: il valore di uso, il valore di investimento, il valore speciale, il valore cauzionale, il valore di realizzo, il valore di liquidazione, il valore assicurabile, il valore accertato o imponibile.

Per il valutatore i criteri di stima sono metodologicamente più cogenti delle definizioni di valore di stima, e quindi egli, praticamente, prima individua la definizione del valore di stima e poi identifica il corrispondente criterio di stima.

Alcuni valori diversi dal valore di mercato sono:

- il valore di uso (value in use) esprime il valore di un bene rispetto ad un dato uso per

Il valutatore prima individua la definizione del valore di stima e poi identifica il criterio corrispondente.

uno specifico utilizzatore. A volte è chiamato “valore per un particolare proprietario o utilizzatore” ed è un valore non correlato al mercato nel suo insieme;

- il valore di investimento (investment value o worth) esprime il valore che assume un bene per un particolare investitore (o gruppo di investitori), ai fini dell’investimento;
- il valore speciale (special value) si riferisce a una condizione che induce nel valore di un bene un plusvalore che va oltre il valore di mercato. Il valore speciale può derivare, per esempio, dalla combinazione fisica, funzionale o economica di un bene con altri beni, come nel caso di accorpamento o di annessioni di immobili contigui;
- il valore cauzionale (mortgage lending value) si riferisce

al valore di un immobile determinato dal valutatore, mediante una stima prudentiale della commerciabilità futura dell’immobile stesso, tenendo conto degli aspetti di sostenibilità a lungo termine, delle condizioni normali e di quelle del mercato di riferimento. Nella stima del valore cauzionale si tralasciano gli elementi e le componenti speculative;

- il valore assicurativo (insurable value) è il valore di un bene così come definito in un contratto assicurativo o una polizza assicurativa, e talvolta è definito con stima del costo di riproduzione di un nuovo bene identico a quello esistente;
- il valore di liquidazione o di vendita forzata (liquidation o forced value) è pari alla somma che si può ragionevolmente ricavare dalla vendita di un bene, entro un intervallo più breve di quello richiesto dalla definizione del valore di mercato;
- il valore accertato o imponibile (assessed, rateable o taxable value) è un valore convenzionale basato sulla normativa applicata alla valutazione ai fini fiscali.