



OPPORTUNITÀ DELL'USO DEGLI ASKING PRICE

MAURIZIO RULLI

Le esigenze della committenza sulla rapidità della stesura del rapporto di valutazione e gli scarsi rimborsi delle spese sostenute possono portare il valutatore a seguire la strada più semplice ed economica e cioè la ricerca di comparabili tramite gli asking price, che sono i prezzi richiesti rilevabili a costo zero sui siti degli annunci immobiliari. Seppure la norma UNI 11612 preveda il loro utilizzo in via residuale in presenza di un mercato poco attivo, dobbiamo ricordare che il valutatore ha a disposizione una serie di metodologie estimative alternative al metodo del confronto, e cioè quella di stima per capitalizzazione del reddito ed il metodo del costo. Non mancando quindi sistemi diversi dalla comparazione, il nostro parere è che non sia opportuno ricorrere agli asking price, anche alla luce delle potenziali criticità evidenziate nell'articolo.

Applicando il metodo del confronto di mercato (MCA) ci si deve necessariamente imbattere nella ricerca di immobili comparabili e tale ricerca, seppur con l'ausilio di programmi o di siti specializzati, oltre che richiedere tempo potrebbe arrivare a richiedere dei costi che non sempre sono riconosciuti dalla committenza.

Se tale ricerca avviene tramite il sito dell'Agenzia delle Entrate, il tempo necessario ed i costi possono influire notevolmente per far desistere il valutatore nel continuare in quel senso, mentre alcuni siti specializzati possono limitare molto il fattore tempo, ma spesso incrementano il fattore costi.

Le pressioni della committenza sulla rapidità della stesura del rapporto di valutazione, gli scarsi rimborsi delle spese sostenute, le altre difficoltà accennate prima, possono portare il valutatore a seguire la strada più semplice ed economica e cioè la ricerca di comparabili tramite gli asking price, che sono i prezzi richiesti rilevabili a costo zero sui siti degli annunci immobiliari.

L'uso degli asking price è previsto dagli IVS – International Valuation Standards, dove leggiamo “Anche i listini e le offerte di mercato possono essere presi in considerazione”, indi-



cando, quindi, come ultima ipotesi il ricorso ai prezzi di offerta.

La norma UNI 11612 del dicembre 2015, al punto 4.1 recita “...nel caso di stime in cui in un periodo recente siano avvenute insufficienti, non rilevabili e/o inattendibili transazioni (nel segmento di mercato di riferimento), laddove il committente nella fase di sottoscrizione della lettera d’incarico sia stato informato preventivamente delle potenziali criticità, previa analisi della comparabilità delle specifiche caratteristiche immobiliari, in via residuale potranno essere prese in considerazione le richieste di prezzi di immobili simili offerti in vendita; tuttavia la rilevanza di tale informazione deve essere chiaramente definita e analizzata in modo critico nonché giustificata, obbligatoriamente, nel rapporto estimativo”, evidenziando che l’uso degli asking price è previsto in via residuale e che il Committente deve essere informato (nella lettera d’incarico) di tale uso e delle potenziali criticità (prezzo di richiesta non adeguato ai fini della valutazione), oltre ad obbligare il valutatore a giustificarne tale uso nel rapporto di valutazione.

Esaminiamo ora i punti critici dell’uso degli asking price.

Iniziamo con ricordare che i lati positivi sono la facilità di reperibilità e l’assenza di costi, oltre ad avere una serie di elementi che a volte, nella ricerca di comparabili compravenduti di recente nello stesso segmento di mercato, non riusciamo ad avere, come le fotografie, che ci consentono di conoscere l’unità immobiliare nel suo interno, addirittura si riesce a vedere, in alcuni siti, un virtual-tour interno dell’immo-

L’USO DEGLI ASKING PRICE È PREVISTO IN VIA RESIDUALE E IL COMMITTENTE DEVE ESSERE INFORMATO (NELLA LETTERA D’INCARICO) DI TALE USO E DELLE POTENZIALI CRITICITÀ (PREZZO DI RICHIESTA NON ADEGUATO AI FINI DELLA VALUTAZIONE), OLTRE AD OBBLIGARE IL VALUTATORE A GIUSTIFICARNE TALE USO NEL RAPPORTO DI VALUTAZIONE.

bile, che consente di fare una “passeggiata” nel manufatto, spesso sono allegate delle planimetrie, è indicato lo stato di manutenzione e gli oneri condominiali, sono elencati gli impianti presenti e le eventuali certificazioni.

Tutti questi elementi porterebbero ad usare i prezzi richiesti anche con fin troppa facilità, ma dobbiamo guardare anche i punti critici, primo tra tutti il prezzo richiesto stesso, che è fissato dal venditore (a volte con l’indicazione data dall’Agente Immobiliare) che è un soggetto non sempre inserito nel mercato immobiliare e quindi non in grado di esprimere un dato affidabile.

Poi ci dobbiamo domandare se il prezzo di richiesta è un prezzo definitivo o se è soggetto ad un ribasso dato dalla normale attività di trattativa, e se siamo nella seconda ipotesi (come è logico che sia), come posso quantificare questo ribasso?

Non è indicata in nessun codice o norma la percentuale di ribasso da applicare, possiamo solo ipotizzare che un dato da considerare per immaginare una percentuale di riduzione



sia il tempo di esposizione dell'annuncio, perché normalmente con il passare del tempo, il venditore tende a diminuire il prezzo richiesto in assenza di potenziali acquirenti, ma tale riduzione non è standardizzata per tutti, infatti il ribasso è dato più "a sentimento" che sulla scorta di una disamina di mercato.

Un ripiego per il calcolo della percentuale di abbattimento del prezzo di richiesta sta nel rapporto tra il prezzo di mercato medio e il prezzo di richiesta medio, che fornisce una termine percentuale da applicare agli asking price per renderli prezzi di mercato fittizi; altro ripiego è l'uso del rapporto tra una quotazione e una media di campione di prezzi di offerta.

Possiamo solo evidenziare che, nel primo caso, se si hanno a disposizione prezzi di mercato per fare una media, tali prezzi di mercato possono essere usati per fare la valutazione, ed in ogni caso per entrambi i metodi di calcolo della percentuale di abbattimento del prezzo di richiesta non abbiamo una certezza della bontà del dato ottenuto.

Altra considerazione da fare è se siamo in presenza o meno di un immobile che possa avere delle problematiche tali da impedirne la commerciabilità e che non sono ovviamente riportate nell'annuncio che magari indica anche nella superficie commerciale una parte non legittimata.

Il prezzo di richiesta si colloca temporalmente all'inizio della trattativa, nella migliore delle ipotesi, oppure all'inizio del tentativo di messa in vendita nella peggiore, ed è soggetto a sconti dovuti alla trattativa stessa, mentre il

prezzo di mercato si pone alla fine della trattativa ed è un dato storico, quindi imm modificabile.

La ricerca dei prezzi di mercato, già trattata ed esplicitata su queste pagine, come detto prima comporta impiego di tempo ed ha dei costi, inoltre in merito alla questione della veridicità dei prezzi riportati negli atti, essa riduce il campo di ricerca alle sole compravendite escludendo le donazioni, gli atti tra parenti, la vendita di quote, le vendite all'asta, ecc., inserendo un elemento in più di difficoltà di ricerca, anche se il valutatore deve avere i requisiti di conoscenza, abilità e competenza sufficienti a distinguere e scegliere i dati di mercato raccolti.

Negli atti di compravendita troviamo i dati caratteristici che ci consentono la comparazione ai fini della valutazione, che riguardano la data della compravendita, il livello di piano, la superficie, il numero dei servizi, si può desumere lo stato di manutenzione (non sempre), possiamo sapere se ci sono impianti energetici, ma soprattutto sappiamo il prezzo pagato.

Ritornando alla norma UNI 11612 prima citata, dove è previsto l'uso degli asking price in via residuale quando siamo in presenza di un mercato poco attivo, ci corre l'obbligo di ricordare che i vari standard e codici ci danno delle metodologie estimative da applicare a seconda dei casi: si inizia con il metodo del confronto, in assenza di elementi comparabili si passa al metodo di stima per capitalizzazione del reddito ed infine al metodo del costo.

Non mancando, quindi, metodologie alternative alla comparazione, si può anche non ricorrere agli asking price.