

UN'APPLICAZIONE DEL MCA A TABELLA CORTA PER LA STIMA DEL VALORE DI VENDITA FORZATA

Maurizio d'Amato¹, Laura Milazzo², Giovanni Rubuano³

¹ Dipartimento di Ingegneria Civile, Ambientale, del Territorio, Edile e di Chimica DICATECh, Politecnico di Bari, Italia, mrzdm@gmail.com

² Dipartimento di Ingegneria Civile, Ambientale, Aerospaziale e dei Materiali DICAM, Università degli Studi di Palermo, Italia, laura.milazzo04@unipa.it

³ E-Valuations Istituto di Estimo e Valutazioni Torino e Geo.Val. Geometri Valutatori Esperti Roma, Italia, consulente@giovanirubuano.it

Abstract La stima del valore di vendita forzata è una dei ricorrenti problemi nella pratica professionale del valutatore. In questo caso ci si trova di fronte non ad una ulteriore base del valore quanto di fronte ad una degenerazione della più nota base del valore di mercato. I procedimenti per la stima del valore di vendita forzata possono fare riferimento ai metodi *market oriented* ed in particolare al *market comparison approach* (Simonotti, 1997) tenendo conto, negli aggiustamenti, di quelle caratteristiche che incidono nella formazione del predetto valore spesso inferiore al valore di mercato. La proposta metodologica è quella di procedere a modellare la differenza fra valore di mercato e valore di vendita forzata approfittando dello strumento recentemente proposto del MCA a Tabella Corta (d'Amato, 2017). Diversamente da quanto originariamente effettuato in questo caso l'MCA a Tabella Corta può essere utile a modellare ed a quantificare la differenza fra valori stimati e valori di vendita al termine del procedimento di vendita forzata, contribuendo alla determinazione del valore di vendita forzata nello specifico segmento di mercato. La procedura è utile in quei contesti in cui il numero di comparabili è limitato. Nel caso specifico il procedimento di stima è stato applicato ad un campione di immobili residenziali sottoposti ad una procedura esecutiva dal Tribunale di Bari.

Parole chiave market comparison approach; market comparison approach a tabella corta; market value; forced sale value; estimated realisation price; intrinsic value.

Sessione III