Modifica articolo
Visualizza statistiche
Visualizza post

(Da "Valori e Valutazioni" di SIEV)

A VOLTE RITORNANO... GLI ASKING PRICE!

Giovanni Rubuano - Valutatore Immobiliare
Project Manager nel settore edilizio - Direttore operativo - Ispettore di cantiere - Componente...

9 gennaio 2024

Da non molto tempo sono stati pubblicati due contributi sulla rivista **"Valori e Valutazioni"** di Siev: "**Identificare la trasparenza informativa nel mercato immobiliare italiano: un approccio *machine learning***" di Laura Gabrielli, Aurora Greta Ruggeri e Massimiliano Scarpa e "**Interpretazione e misura dello spread tra prezzi richiesti e prezzi di vendita nel mercato residenziale italiano**" di Benedetto Manganelli, Francesco Paolo del Giudice e Debora Anelli.

Il primo mira a «*capire se, e in quale dimensione, l'impiego dei prezzi di offerta in luogo dei reali prezzi di compravendita possono portare a commettere errori valutativi*»; il secondo «*prova invece a interpretare e misurare la differenza tra prezzi richiesti e prezzi di vendita, al fine di costruire un riferimento per la correzione da apportare ai primi nella pratica estimativa*».

Due lavori che, sotto aspetti diversi, approfondiscono il tema legato all'impiego dei prezzi di offerta per la stima del valore di mercato degli immobili contribuendo ad ampliare il **dibattito sugli «*asking price* e il loro *possibile uso nelle valutazioni*»** che, come ricordato nel primo contributo, «*nell'estate del 2017* [è stato animato] *tra studiosi e professionisti del mercato immobiliare sulla rivista online italiana "**Monitor Immobiliare**"*».

(Immagine: monitorimmobiliare.it)

"**Gli *asking price* nelle valutazioni immobiliari**" trasse spunto da un **articolo di Graziano Castello** pubblicato ai primi di agosto nel quale si descriveva «*come e perché i prezzi offerta possono essere utilizzati nel processo di stima*» e nel quale si presentava un metodo di calcolo del c.d. "coefficiente di allineamento", ovverosia il rapporto strumentale tra prezzi offerta e prezzi reali.

A quel mio articolo seguirono in ordine gli interventi di **Luca Dondi dall'Orologio** di Nomisma, **Maurizio Negri** di Praxi, **Stefano Magnolfi** di CRIF, **Massimo Moncelli** di FBS, **Luke Brucato** di Prelios.

Per il professore **Maurizio d'Amato** l'uso dei *listing price* - ovvero i prezzi pubblicati sugli annunci - è da non confondere con gli *asking price* - che sarebbero il valore a cui la parte venditrice aspira a chiudere la trattativa - e va confinato in linea con la **norma UNI 11612:2015** alla mancanza di dati reali di compravendita e su consapevole autorizzazione del committente reso erudito dei rischi; concetto ribadito anche in "**Riflessioni per un Valutatore Immobiliare in momenti di difficoltà del mercato**" del 2020.

In questo contesto è interessante riportare quanto scrisse un **Ordinario di estimo** - oggi in quiescenza - in una nota «*confidenziale*» con la quale intendeva «*sostenere in maniera tangibile la posizione da* [me] *espressa* [...] *Ritengo non ammissibile l'impiego esclusivo dei prezzi di offerta per la stima sintetica di valori di mercato. I prezzi di scambio, in ambito di mercato, restano definiti da due componenti determinanti: quella dell'offerta e quella della domanda. Solo tenendo conto di entrambe è possibile stimare in maniera corretta il valore di mercato di un bene immobiliare. Stime del valore di mercato basate unicamente sui prezzi di offerta avrebbero, nel migliore dei casi, carattere temerario. E tralascio, in questa sede, ogni considerazione sulle implicazioni di giustizia economica che comporterebbero stime formulate con siffatti procedimenti*». **E specificatamente sul "coefficiente di allineamento"**: «*Per quanto concerne la stima di valori di mercato operata attraverso la correzione dei dati di offerta, e cioè mediante aggiustamenti che in qualche modo recepissero l'influenza dei dati di domanda, essa resterebbe subordinata alla remota possibilità di eseguire la rilevazione e l'elaborazione dei dati necessari a tale scopo seguendo modalità approfondite, estese, contestualizzate nel luogo e nel tempo; svolte in conformità a chiari riferimenti scientifici, basate su una documentazione ineccepibile e tale da rendere ripercorribile il processo di analisi effettuato. Si tratterebbe, in sostanza, di un'operazione molto impegnativa, cui sarebbe possibile accedere solo dopo aver riscontrato l'esistenza di oggettive condizioni di base per poterla effettuare e validare nei suoi esiti rispetto allo specifico caso di stima trattato (ipotesi tutt'altro che scontata!)*». **Sulla questione poi che nessun Autore abbia mai fatto riferimento ai prezzi di offerta**: «*Ho avuto il privilegio di seguire da vicino e in continuità l'attività scientifica, didattica e professionale del* ***Prof. Forte*** *nel corso dei due suoi ultimi anni di vita: non l'ho mai visto utilizzare prezzi di offerta per la stima di valori di mercato. Ben altra cosa è il suo suggerimento che, alla costruzione del quadro conoscitivo generale inerente il mercato immobiliare di un dato contesto urbano, possano contribuire anche i dati economici presenti negli annunci d'immobili in vendita, reperibili presso le emeroteche*». **Ed infine**: «*Suscita preoccupazione, per gli effetti negativi che*

ne possono derivare, quanto riportato dalla norma UNI 11612:2015 e quanto contenuto nelle posizioni assunte da alcuni operatori e specialisti, nel dibattito che sui prezzi di offerta è venuto sviluppandosi nel corso degli ultimi anni».

In quello stesso periodo **Giacomo Morri** e **Paolo Benedetto** in **"Valutazione immobiliare. Metodologie e casi" (2017)**: *«In base ai **prezzi di transizioni** di Immobili comparabili, è possibile stimare il valore di un Immobile mediante adeguamenti che tengano conto delle specificità di ciascun bene* […] *si devono escludere tutte quelle transizioni che non possiedono il requisito di normalità, cioè che non siano transizioni di libero mercato, come ad esempio i prezzi derivanti da vendita all'asta o da acquirenti che hanno uno specifico interesse per il bene».* **Maurizio Michieli** e **Giovanni Battista Cipolotti** l'anno seguente nel loro **"Trattano di estimo" (2018)**: *«Per potere determinare il più probabile valore di mercato, il perito deve basarsi sui **prezzi pagati e riscossi** in un dato momento per beni identici, simili o per lo meno confrontabili con il bene da stimare; inevitabilmente, la stima risulterà tanto più obiettiva e verosimile quanto più ampio e attivo sarà il mercato di riferimento»*. Per il Codice delle Valutazioni Immobiliari di **Tecnoborsa (2018)**: *«Le richieste di prezzo formulate dal venditore (asking price) devono essere considerate solo una "**aspettativa di realizzo**", sovente oggetto di riduzione anche sensibile sia unilateralmente da parte del soggetto proponente la vendita (nel caso di assenza di domanda per l'immobile offerto), sia nel caso di trattativa con soggetto interessato all'acquisto che proponga una riduzione del prezzo dopo aver analizzato le caratteristiche dell'immobile. Per cui gli asking price **hanno soltanto un valore indicativo** al fine di contribuire a interpretare le tendenze di mercato e non possono essere intesi come prezzi in senso proprio e neppure utilizzati in sostituzione dei prezzi di mercato»*

In ambito giurisprudenziale se è definitiva la bocciatura dei valori OMI e l'ultima ordinanza della Suprema Corte del 10/08/2021 n. 22552 ha ancora una volta confermato che le stime scaturenti dal loro impiego non possono costituire la base di una rettifica accertativa afferente alla determinazione del valore di un immobile, altrettanto non lo è nel caso dei prezzi di offerta. Tuttavia la sentenza di **Cassazione Civile n. 18582 del 07/09/2020**, seppur riferita ad una procedura espropriativa di un'area edificabile, appare abbastanza chiara: *«la stima sintetica, basata sulla comparazione che consiste nella determinazione del valore di un immobile sulla base dei **prezzi riscontrabili in transazioni di beni aventi le stesse caratteristiche**, ubicati nella medesima zona, ovvero in zone limitrofe, venduti in condizioni ordinarie di mercato* […] *Ecco che la mera proposta di vendita o offerta del bene non vale ad individuare il prezzo praticato sul mercato e tanto nella constatazione che solo l'incontro delle volontà di offerente ed acquirente indica di quel prezzo la tenuta o la rispondenza al mercato in adesione alle quotazioni attuali del bene.*[…] *La proposta di vendita può rilevare quale elemento da cui desumere il valore potenziale di massimo realizzo del bene in una libera contrattazione, **ma non l'effettivo valore di mercato** che presuppone, invece, l'accettazione dei destinatari dell'offerta.* […] *Per l'indicato estremo, l'atto preso in considerazione dalla Corte di appello romana (annuncio pubblicitario contenente "proposta di vendita" di lotti di terreni posti nella nuova zona artigianale di (OMISSIS) ove si trovano quelli oggetto di stima) è strutturalmente inidoneo a dare conto dell'atteggiarsi del prezzo di mercato e come tale non costituisce valido termine di confronto in applicazione del sistema sintetico-comparativo adottato ai fini di stima».*

Da quell'estate del 2017 le mie considerazioni sull'impiego degli *asking price* rimangono immutate. **L'uso dei prezzi di offerta nella stima del valore di mercato con il metodo del confronto è improprio** per definizione e per la natura intrinseca delle due grandezze. Il prezzo di mercato è un dato storico ed è stabilito in modo biunivoco tra parti con interessi contrapposti, tra acquirente e venditore, mentre il prezzo di offerta è temporaneo e unilaterale. Il prezzo di mercato e il prezzo di offerta sono diacronici e si avverano in due momenti differenti e in condizioni diverse: il prezzo di offerta si colloca all'inizio dell'eventuale trattativa ed è per sua natura effimero per successivi riposizionamenti, per strategie di vendita e per sconti legati alla trattativa; il prezzo di mercato si

colloca invece a conclusione della trattativa ed è perciò unico, definitivo e immodificabile. Correggere i prezzi di offerta degli immobili comparabili rilevati in modo da trasformarli in prezzi di mercato fittizi è una pratica che si risolve in una **petizione di principio**.

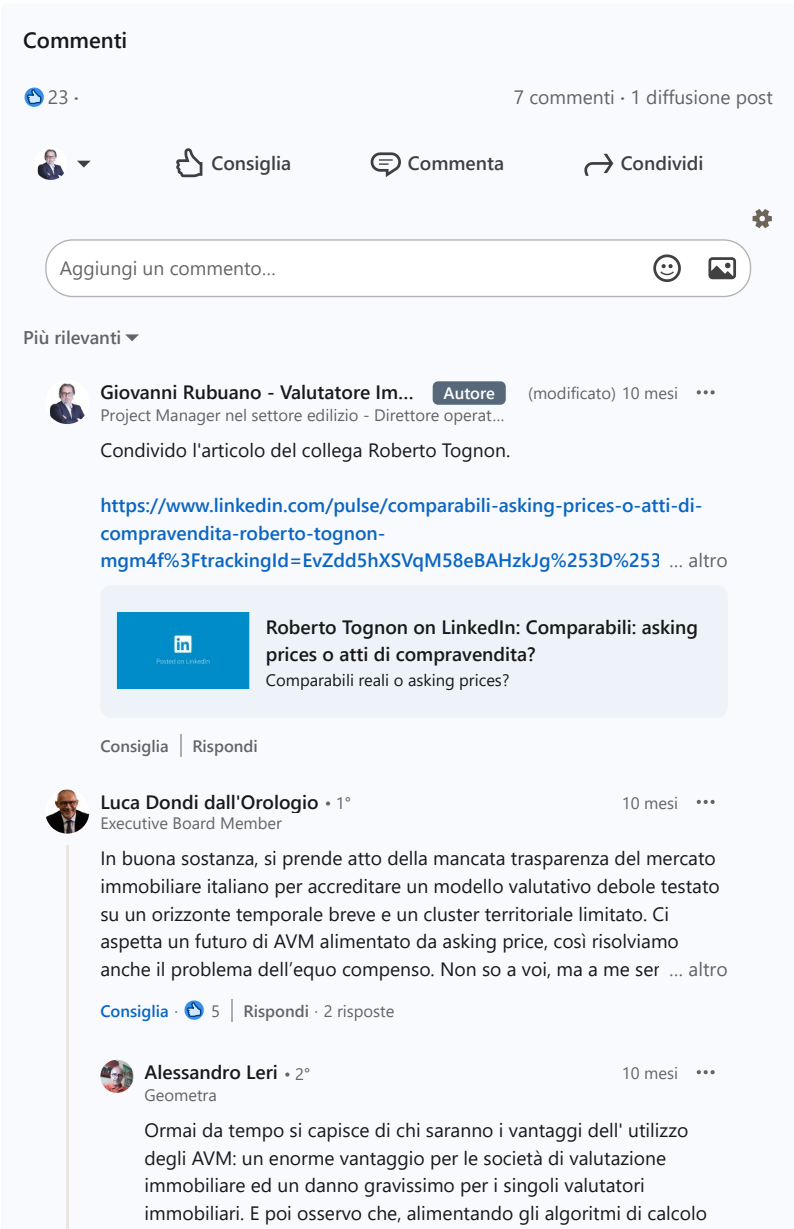
Gli ***asking price*** **sono extra-dati(1)** e per definizione *«non possono essere usati autonomamente ma solo in presenza dei dati***(2)** *a cui sono correlati metodologicamente»* (Simonotti, 2019).

(1) Gli **extra-dati** sono dati numerici che ai fini della stima svolgono compiti ausiliari, con un nesso casuale o temporale con i dati immobiliari veri (listini, borsini, ecc.) o trattati statisticamente (quotazioni, indici congiunturali, ecc.).

(2) Il **dato immobiliare** è costituito dal prezzo o dal canone di mercato veri riferiti alla data del contratto e dalle caratteristiche tecnico-economiche dell'immobile.

· Scarica l'articolo completo "Gli asking price nelle valutazioni immobiliari: una pratica distante dalla metodologia estimativa"

Francesca Salvo enrico marone Rocco Curto Stefano Stanghellini Leopoldo Sdino Antonio Asciuto Giovanna Acampa Antonella Faggiani Matteo Negri Andrea Bassi Gabriele Scozzafava Antonio Nesticò Ezio Micelli Pierluigi Morano Giampaolo Marchi Oliviero Tronconi Franco Pagani Lucia Della Spina Marco Rossitti



di AVM prevalentemente con AP, si costituirà uno storico bas ... altro

Consiglia · 1 | Rispondi

Sandro Ghirardini • 1°
CEO STIMATRIX
10 mesi

La questione si sposta nell'ambito della definizione giuridica di una perizia, in particolare nel contesto del credito ipotecario, come un prodotto o un servizio, ovvero una prestazione di risultato o di mezzi.
Nel primo scenario, trattandosi di un prodotto, tale prestazio ... altro

Consiglia · 1 | Rispondi

Chiudi le risposte

Giampaolo Marchi • 1°
Professor: Real Estate - Evaluation Planning and Project at Universi...
11 mesi

Concordo con quanto riporti in chiusura: " L'uso dei prezzi di offerta nella stima del valore di mercato con il metodo del confronto è improprio per definizione e per la natura intrinseca delle due grandezze. Il prezzo di mercato è un dato storico ed è stabilito in modo biunivoco tra parti con interessi contrapposti, tra acquirente e venditore, mentre il prezzo ... altro

Consiglia · 7 | Rispondi

Maurizio d'Amato • 1°
Associate Professor Property Valuation and Investment Technical U...
11 mesi

Interessante punto di vista

Consiglia · 1 | Rispondi

Graziano Castello • 2°
Presidente ISVIM Italia - Amministratore presso Uni-co.live srl
10 mesi

Non condivido assolutamente
Gli asking price allineati al me n reale coefficiente di allienamento (che probabilmen re del post nemmeno sa cosa sia e come si determina) sono assolutamente affidabili.
Cosa non sono affidabili sono i comparabili determinati sulla base ... altro

Consiglia | Rispondi

Giovanni Rubuano - Valutatore Immobiliare
Project Manager nel settore edilizio - Direttore operativo - Ispettore di cantiere - Componente Consiglio Direttivo Collegio Esperti - Esaminatore EN.I.C. per la figura di valutatore immobiliare

Altri articoli per te

Statistiche catastali 2018, crescono stock e rendite
Emanuele Pantano
4

Published on LinkedIn

L'atlante dei dati immobiliari: quando le piattaforme trasformano il mondo delle finanze
Giulio Licenza
35 · 9 commenti · 13 diffusioni post

Come partecipare alle Aste Immobiliari, normative aggiornate 2016
Antonio Leone