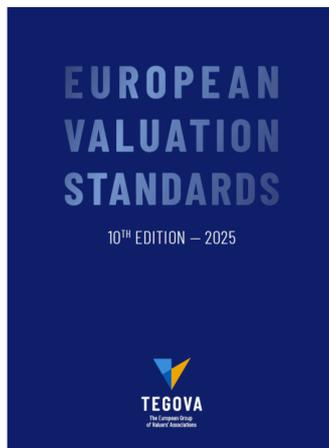


- ✎ Modifica articolo
- 📊 Visualizza statistiche
- 👁 Visualizza post



### EVIP 1 Valuing in Non-transparent Markets

1. Accurately determining the value of a property is crucial for the various parties operating in the real estate market: buyers and sellers, owners and investors, developers and brokers, as well as banks, the state and local authorities, and tax authorities.
2. The practice of property valuation is not universal, but the valuer, regardless of the country in which he or she operates, seeks to access the best market evidence to serve as the basis for the property valuation. In each country, one can find legislation, case law, standards and/or recommendations from professional bodies indicating what comparable market evidence is considered the best.
3. Ideally, market analysis for property valuation is based on transaction prices and characteristics of sold properties from sales contracts or other documents. This is possible for some European countries where property prices are officially recorded.
4. The transaction price of a property is the reliable and actual/real price of the property sold, derived from the most reliable source, the notarial deed. Property transaction prices are also referred to as transfer prices.
5. The transaction price results from the equation of property supply and demand. Supply is usually estimated on the basis of the number of available sales offers. Data on the supply of real estate is not collected by public institutions, which usually only record the existing stock of real estate. The supply of real estate is reported by commercial agencies that constantly monitor the market (reports usually concern prime properties in key locations). Data on supply can be obtained from numerous real estate agencies, as well as from popular portals with property sales offers. Not all countries practise exclusive brokerage agreements, so that the same property is offered for sale repeatedly as a result of being possessed by several agencies at the same time, sometimes at different prices, and descriptions of the location and features of the property vary. Supply is determined by the existing stock of properties, the scale of renovations and upgrades carried out, property losses (demolitions) and changes of function, new construction, zoning plans, the timing of building permits, the level of economic activity, the level of prices in the construction industry, etc. Demand for real estate is measured by the number of market transactions actually concluded. The main factors shaping real estate demand include: prices (rents, interest rates), specific needs and the level of their satisfaction, economic factors, the state of the labour market, demographic factors, migration processes, preferences, etc.

VII – EVIP 1 Valuing in Non-transparent Markets

## EVS 2025: il primo paper informativo è sugli asking price



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



26 ottobre 2024

Lo scorso **18 ottobre a Bruxelles** TEGOVA ha lanciato gli **“European Valuation Standards 10TH Edition – 2025”**, che entreranno in vigore dal **1° gennaio**.

Tra le tante ed importanti novità che impareremo a conoscere nei prossimi mesi, in attesa dell'edizione tradotta in lingua italiana, vi è anche il **nuovo paper informativo** sulla **“Valutazione in mercati non trasparenti”** (European Valuation Information Papers – **EVIP 1 Valuing in Non-transparent Markets**). Il rimando all'EVIP 1 è a seguire il punto 6.4. del capitolo **“II. Valuation Methodology”** in tema di **asking price**, che per la prima volta appaiono negli EVS (per il sempre valido **A volte ritornano... Gli asking price!**).

Ma andiamo con ordine.

Al capitolo **“II. Valuation Methodology”** il punto 6.3. dei nuovi standard europei recita: **«Gli asking price non sono un risultato tangibile dell'incontro della domanda e dell'offerta e pertanto non sono una fonte di informazioni completamente affidabile sulla condizione del mercato. Innanzitutto, riflettono le aspettative dal lato dell'offerta del mercato. Tuttavia, attraverso il confronto con i prezzi delle transazioni, sono utili per identificare la fase del ciclo di mercato. Fondamentale, considerando il ciclo di mercato e il suo grado di liquidità, un perito esperto in un dato mercato può giudicare la relazione tra i prezzi di offerta e i probabili prezzi di vendita di una proprietà e pertanto, in assenza di altri dati affidabili sui prezzi, l'uso delle informazioni sui prezzi di offerta è importante e auspicabile»**. Un punto che tanto ricorda quello tutto italiano **“4.1 Metodo del confronto di mercato”** della norma UNI 11612:2015 (1). Se la prima parte infatti lasciava ben sperare **«... non sono una fonte di informazioni completamente affidabile...»**, nella seconda si concreta l'opposizione logica al pari della norma UNI che peraltro sembrerebbe aprire infelicitamente all'impiego del c.d. coefficiente di allineamento **«... relazione tra i prezzi di offerta e i probabili prezzi di vendita...»** per evidentemente correggere i prezzi di offerta degli immobili comparabili rilevati e trasformarli in prezzi di mercato fittizi; una pratica, come risaputo, che si risolve in una **petizione di principio** (2). E occorre

pure poco, basta infatti - si legge al successivo punto 6.4. - «... **fornire una breve spiegazione del giudizio a sostegno dello sconto o del premio applicato...**».

Nel *paper* informativo EVIP 1 dalla valutazione da «... **basarsi su prezzi delle transazioni ...**» (punto 3.), si passa a «... **sfortunatamente i mercati immobiliari non sono trasparenti in tutti i paesi ...** » (punto 6.) fino ad arrivare che «... **gli svantaggi dell'utilizzo dei soli prezzi di transazione per l'analisi di mercato e la valutazione immobiliare incoraggiano l'utilizzo dei prezzi di offerta ...**» (punto 8.). Ed ancora, al punto 12. si legge che «... **la letteratura internazionale sulla valutazione immobiliare riconosce l'importanza di analizzare la relazione tra prezzi richiesti e prezzi di vendita o il tempo sul mercato per interpretare il mercato ...**». Quindi il punto 17. ripropone che «... **gli asking price non sono un risultato tangibile dell'incontro della domanda e dell'offerta e pertanto non sono una fonte di informazioni completamente affidabile ...**» per poi chiudere con il punto 21. che «... **in un contesto di cambiamenti dinamici del mercato, è quindi particolarmente importante tenere traccia delle offerte di vendita immobiliare, nonostante queste siano solo un indicatore dei prezzi delle transazioni ...**». Insomma, un *paper* sufficientemente "cerchiobottista" da poter essere pure condivisibile.

Stando così le cose assume particolare rilevanza il punto 2. del *paper*: «**La pratica della valutazione immobiliare non è universale, ma il valutatore, indipendentemente dal paese in cui opera, cerca di accedere alle migliori prove di mercato per fungere da base per la valutazione immobiliare. In ogni paese, si possono trovare leggi, giurisprudenza, standard e/o raccomandazioni da parte di enti professionali che indicano quali prove di mercato comparabili sono considerate le migliori**». Dal 2000 in Italia lo standard di valutazione, con principi, criteri e metodologie coerenti agli standard internazionali, è il Codice delle Valutazioni Immobiliari – Italian Property Valuation Standard promosso da Tecnoborsa e condiviso dalla gran parte dei *player* della **filiera professionale e istituzionale** di riferimento. Per il Codice «5.3 Al fine di determinare il "valore di mercato" di un immobile, coerentemente con quanto definito nel Regolamento (UE) 575/2013, è essenziale l'**utilizzo dei prezzi di mercato** (selling price) associati alle caratteristiche degli immobili effettivamente compravenduti». E sugli **asking price non lascia dubbi**: «4.2.1 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» e «5.3.1 L'utilizzo delle richieste di prezzo, **anche in via residuale, nella redazione delle stime immobiliari non è ritenuto pertinente**»(3).

Basterà quanto definito dallo standard valutativo italiano perché «...In ogni paese si possono trovare [...] standard [...] che indicano...» oppure gli EVS 2025, dopo e più autorevolmente della norma UNI, consacreranno l'uso degli *asking price* nel nostro Paese dal momento che anche il mercato immobiliare italiano all'occorrenza e deliberatamente da taluni potrà essere tra quelli che ... *are not transparent ...*? Un monito allora a chi magari intenderà usare gli *asking price* rifugiandosi dietro l'alibi che il mercato immobiliare italiano non è trasparente e che i prezzi di compravendita sono di difficile reperimento: **la trasparenza del mercato immobiliare italiano è ormai da anni riconosciuta**. L'annuale **report di JLL** "Global Real Estate Transparency Index, 2024. Transparency in a time of transition" colloca l'Italia al **19° posto per trasparenza del mercato immobiliare**, allineata con Finlandia, Danimarca, Svizzera, Spagna, Polonia, Norvegia, Repubblica Ceca, Lussemburgo, Ungheria, Portogallo, Romania, Slovacchia.

*Asking price...to be continued!*

# Global Real Estate Transparency Index, 2024

Transparency Level	2024 Composite Rank	Market	2024 Composite Score	Transparency Level	2024 Composite Rank	Market	2024 Composite Score
High	1	United Kingdom	1.24	Semi	51	Kenya	3.31
	2	France	1.26		52	Argentina	3.36
	3	United States	1.34		53	Serbia	3.37
	4	Australia	1.37		54	Macao SAR	3.42
	5	Canada	1.49		55	Colombia	3.46
	6	Netherlands	1.49		56	Mauritius	3.47
	7	New Zealand	1.59		57	Puerto Rico	3.47
	8	Ireland	1.72		58	Malta	3.54
	9	Sweden	1.77		59	Morocco	3.55
	10	Germany	1.79		60	Botswana	3.62
	11	Japan	1.83		61	Egypt	3.64
	12	Belgium	1.84		62	Zambia	3.68
	13	Singapore	1.92		63	Sri Lanka	3.69
	14	Finland	1.97		64	Nigeria	3.69
Transparent	15	Hong Kong SAR	1.97	65	Bahrain	3.79	
	16	Denmark	2.04	66	Pakistan	3.87	
	17	Switzerland	2.05	67	Costa Rica	3.87	
	18	Spain	2.06	68	Qatar	3.89	
	19	Italy	2.12	69	Uruguay	4.00	
	20	France	2.13	70	Jordan	4.02	
	21	Norway	2.24	71	Oman	4.14	
	22	Czech Republic	2.27	72	Rwanda	4.14	
	23	Luxembourg	2.29	73	Ghana	4.15	
	24	Hungary	2.30	74	Ecuador	4.19	
	25	Portugal	2.30	75	Algeria	4.37	
	26	Chinese Taipei	2.34	76	Turkvis	4.38	
	27	South Korea	2.35	77	Angola	4.40	
	28	UAE - Dubai	2.38	78	Panama	4.40	
	29	South Africa	2.40	79	Uganda	4.40	
	30	China - Tier 1	2.42	80	Mozambique	4.40	
31	India - Tier 1	2.44	81	Ivory Coast	4.42		
32	Thailand	2.53	82	Lebanon	4.43		
33	Malaysia	2.57	83	Tanzania	4.44		
34	Romania	2.61	84	Senegal	4.47		
35	Slovakia	2.62	85	Honduras	4.46		
36	Greece	2.71	86	Dominican Republic	4.48		
37	Mexico	2.77	87	Guatemala	4.54		
38	Saudi Arabia	2.79	88	Ethiopia	4.57		
39	Israel	2.79	89	Iraq	4.60		
40	Indonesia	2.81					
41	UAE - Abu Dhabi	2.87					
42	Brazil	2.89					
43	Bulgaria	2.91					
44	Croatia	2.92					
45	Philippines	2.95					
46	Turkey	2.96					
47	Chile	3.06					
48	Peru	3.14					
49	Vietnam	3.25					
50	Slovenia	3.25					
Semi							

Source: JLL, LaSalle, 2024

4

(Da report JLL)

(1) "4.1 Metodo del confronto di mercato". L'approccio di mercato si può applicare a tutti i tipi di immobili per i quali sia disponibile **un sufficiente numero di recenti, documentate e attendibili transazioni**. Il metodo si impiega nelle stime di mercato di singoli immobili e di complessi immobiliari. Maggiore è il numero dei dati relativi agli immobili di confronto (comparabili) e migliori sono le condizioni di svolgimento della stima e, conseguentemente, l'attendibilità del risultato. Tale approccio considera fondamentale la disponibilità di caratteristiche e **prezzi relativi a transazioni di immobili simili** concluse recentemente del medesimo segmento di mercato. Al fine di rilevare la congiuntura di mercato, oppure 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 per immobili simili offerti in vendita (asking price); tuttavia la rilevanza di tale informazione **deve essere chiaramente definita e analizzata in modo critico nonché giustificata, obbligatoriamente, nel rapporto estimativo**.

(2) Per applicare rigorosamente il rapporto è necessario disporre di un campione di immobili per ognuno dei quali **si dispone del prezzo di mercato e del corrispondente prezzo di offerta**. Il rapporto sarebbe costituito dalle due medie. In subordine si potrebbero rilevare due differenti campioni, anche di diversa numerosità, uno di prezzi di mercato e l'altro di prezzi di offerta sempreché di immobili ricadenti nello stesso segmento di mercato. Tutto ciò sarebbe utile ai fini di una statistica su un fenomeno del mercato immobiliare (lo scarto tra i prezzi richiesti e quelli

pagati), ma sarebbe **ridondante ai fini della stima del valore di mercato** una volta che i prezzi veri sono stati già rilevati per calcolare il rapporto.

(3) Anche per la Suprema Corte (Cassazione Civile n. 18582 del 07/09/2020) «*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**».

## Commenti

🌐🌍20 ·

16 commenti · 2 diffusioni post



Consiglia



Commenta



Condividi



Aggiungi un commento...



Più rilevanti ▾



**Sandro Ghirardini** · 1°  
CEO STIMATRIX

1 mese · ⋮

Per conoscere il coef. di allineamento del segmento di mercato è evidente che è necessario conoscere i veri prezzi di compravendita... ma se si conoscono i veri prezzi la domanda nasce spontanea perché non si usano? E si invocano gli Asking Price..? Il mercato testimonia la sua attività con l'attività di compravendita non con il solo desiderio di ... altro

Consiglia · 🌐🌍17 | Rispondi · 3 risposte



**Simone Gadenz** · 1°  
Entrepreneur

1 mese · ⋮

**Sandro Ghirardini**, io avrei almeno un paio di motivazioni per AFFIANCARE i dati di asking ai dati di compravendita: 1 - il corredo informativo che si trova sugli annunci è nettamente più dettagliato di quello che si trova negli atti, 2 - nell'atto c'è l'interesse a dichiarare il meno possibile, nell'annuncio questo comportan ... altro

Consiglia · 🌐1 | Rispondi



**Carlo Garbuio** · 1°

1 mese · ⋮

Aiuto le persone a fare scelte immobiliari consapevoli e resp...

**Simone Gadenz** non si tratta di posizioni esterne ma della competenza minima necessaria per analizzare correttamente le informazioni e utilizzarle al meglio, in maniera professionale, affidabile e sicura per il committente. Gli asking price hanno talmente tanti problemi di affidabilità ... altro

Consiglia · 🌐2 | Rispondi



**fulven geofulven** · 1°

1 mese · ⋮

**Simone Gadenz** sarò sfortunato ma io annunci immobiliari dettagliati non li ho ancora trovati: ubicazione incerta e che non permette di individuare il fabbricato (due elementi: localizzazione e tipologia edilizia propri della segmentazione del mercato immobiliare); superficie idem (più di una volta ho trovato AP ... altro

Consiglia · 🌐2 | Rispondi

Chiudi le risposte



**Giuseppe Lama** • 1°

1 mese ...

geometra libero professionista, valutatore immobiliare certificato, E...

Io sarei molto più pratico. Forse perché fare una valutazione con asking price costa meno? E non per il Valutatore...

Consiglia · 1 | Rispondi · 2 risposte



**Sandro Ghirardini** • 1°

1 mese ...

CEO STIMATRIX

**Giuseppe Lama** in effetti le mele di prima qualità costano di più delle zucche... il problema è cosa si vuol mangiare ...

Consiglia · 1 | Rispondi



**Giuseppe Lama** • 1°

(modificato) 1 mese ...

geometra libero professionista, valutatore immo...

**Sandro Ghirardini** il lato più triste della faccenda, è che i soliti noti, si fanno pagare le zucche (marce) per mele di altissima qualità.

Consiglia · 3 | Rispondi

Chiudi le risposte



**Andrea Massaro** • 1°

(modificato) 1 mese ...

Perito stimatore presso Andrea Massaro, valutatore im...

È tutto reale, ma vi posso garantire che la maggior parte delle società a tutt'oggi presenta valutazioni sulla base degli asking price, a cui poi viene applicato un margine di trattativa. Non faccio nomi ma riscontro che è consuetudine!

Consiglia · 2 | Rispondi · 1 risposta



**Sandro Ghirardini** • 1°

(modificato) 1 mese ...

CEO STIMATRIX

**Andrea Massaro** nel credito ipotecario purtroppo è così... le motivazioni sono di varia natura, fin che stanno bene ai committenti (ovvero alle banche) e la vigilanza si gira dall'altra parte, possiamo solo registrare la situazione e suggerire clausole a tutela dei periti che firmano i report. ... altro

Consiglia · 1 | Rispondi



**Roberto Tognon** • 1°

1 mese ...

Valutatore Immobiliare esperto - Recognised European Valuer - UN...

Giovanni è sempre molto attento e preciso e condivido tutto ciò che dice sui prezzi di compravendita, che utilizzo acquisendo gli atti direttamente dalla conservatoria. Ma non dimentichiamo che si fanno valutazioni anche con i contratti di locazione e qui la trasparenza manca del tutto. Sarebbe ora di avere una banca dati pubblica anche per le locazio ... altro

Consiglia · 2 | Rispondi · 1 risposta



**Sandro Ghirardini** • 1°

1 mese ...

CEO STIMATRIX

**Roberto Tognon** la pubblicità dei contratti di locazione arriverà... salvo che non arrestino tutti i dirigenti di sogei 😊

Consiglia · 1 | Rispondi



**Augusto Zilio** • 1°

1 mese ...

GEOMETRA, VALUTATORE IMMOBILIARE IVS - STANDARD INTERNA...

scusate piuttosto di perdere tempo a fare tanti calcoli con i prezzi in vendita perché non si valuta l'immobile "a mio avviso vale"

Consiglia · 1 | Rispondi · 1 risposta



**Sandro Ghirardini** • 1°

(modificato) 1 mese ...

CEO STIMATRIX

**Augusto Zilio** la migliore è: "data la non più breve esperienza il valore è..."

Consiglia · 1 | Rispondi



**Bernardo Angelo Chiappini** • 1°

1 mese ...

Architetto e Consulente Tecnico Forense Certificato

Punto 6.4. - «... fornire una breve spiegazione del giudizio a sostegno dello sconto o del premio applicato...».

Il buon, vecchio, discrezionale 'breve giudizio' del Valutatore, legittimato a fondare la scienza matematico-estimativa di un MCA. ... altro

Consiglia · 2 | Rispondi



Augusto Zilio · 1°



GEOMETRA, VALUTATORE IMMOBILIARE, STANDARD INTERNA...

1 mese · ...

**Giovanni Rubiano - Valutatore Immobiliare**  
Le valutazioni devono essere fatte solo utilizzando prezzi di compravendita con finalità reali. I prezzi devono essere verificati per evitare le compravendite fake.  
Progetto di legge in discussione in Parlamento - Ispettore di cantiere - Componente Consiglio Direttivo Geo.Val. Esperti - Esaminatore EN.I.C. per la figura di valutatore immobiliare  
Consiglia · 1 | Rispondi



elena bosciano · 3° e oltre

1 mese · ...

## Altri articoli per te



### La legge di Hick

Marco Venturin

3 · 2 commenti



### LA NORMA UNI 11612:2015 – ACCONTENTA (E NON ACCONTENTA) TUTTI

GIOVANNI ZULIAN

2 · 4 commenti



### Legge di Stabilità 2019

Mario Biglietto

2 commenti