

Quale valore porre a base d'asta?

Il codice di procedura civile all'art. 568 Determinazione del valore dell'immobile così recita:

“Agli effetti dell'espropriazione il valore dell'immobile si determina a norma dell'articolo 15 primo comma.

Per il diritto del direttario, il valore, agli effetti indicati, si determina in base agli otto decimi di quello calcolato a norma dell'articolo 13 ultimo comma.

Se il bene non é' soggetto a tributo diretto verso lo Stato o se per qualsiasi ragione il giudice ritiene che il valore determinato a norma delle disposizioni precedenti sia manifestamente inadeguato, il valore e' determinato dal giudice stesso sulla base degli elementi forniti dalle parti e di quelli che gli può fornire un esperto da lui nominato.”

Nella generalità dei casi, il giudice delle esecuzioni, per la determinazione del valore incarica degli esperti stimatori affidando loro un quesito che implica innumerevoli verifiche da compiere per giungere all'espletamento dell'incarico.

La maggior parte degli stessi, però, si presentano formulati nel modo seguente, rendendo più complessa la determinazione del valore: *“Determini il valore commerciale dei beni, tenendo conto di tutti i dati acquisiti.”*

Il quesito, così posto, si riferisce al *“valore commerciale dei beni”*, da intendersi come valore di mercato, che, in senso estimativo, richiama fedelmente quello economico corrispondente del prezzo di mercato.

Nella ricerca del valore di mercato è necessario dividerne la definizione, al fine di poter applicare correttamente i procedimenti valutativi necessari alla sua determinazione.

Il valore commerciale, o valore di mercato, è quindi da intendersi così come definito al capitolo 4 del *“Codice delle Valutazioni Immobiliari”*, TecnoBorsa, IV edizione.

Secondo, invece, l'*International Valuation Standards*: *“Il valore di mercato è l'ammontare stimato per il quale un determinato immobile può essere compravenduto alla data della valutazione tra un acquirente e un venditore, essendo entrambi i soggetti non condizionati, indipendenti e con interessi*

opposti, dopo un'adeguata attività di marketing durante la quale entrambe le parti hanno agito con eguale capacità, con prudenza e senza alcuna costrizione." (IVS 1,3.1).

Tale definizione assume essenzialmente che:

- L'immobile sia esposto per un tempo sufficientemente lungo su un mercato aperto, ossia sia disponibile per un numero adeguato di eventuali acquirenti e per il vaglio da parte del venditore delle richieste; la durata dipende ovviamente dal tipo di immobile e dalla dinamica del mercato;
- Il compratore e il venditore siano motivati dal proprio interesse (principio edonistico);
- Il compratore e il venditore siano bene informati (principio di trasparenza) e agiscano con prudenza e in modo indipendente.
- Non siano computate nel valore di mercato le spese di transazione (atto, visure, imposte, ecc.) e le spese di intermediazione;

Il valore di mercato esclude in questo modo, in maniera più che specifica, la stima di un valore sovrastimato o sottostimato in condizioni o circostanze speciali, come un finanziamento atipico, una vendita con patto di locazione, considerazioni o concessioni speciali garantite da qualsiasi parte nella vendita (IVS 1,3.2.1).

Tale definizione è significativamente analoga a quella fornita dalla Banca d'Italia nella circolare n° 263 del 27 dicembre 2006, dal titolo "Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche" (-Titolo II, Capitolo I, sezione IV, punto 1), dove spiega:

"Per valore di mercato s'intende l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza costrizioni. Il valore di mercato è documentato in modo chiaro e trasparente."

La definizione è stata richiamata anche dall'ABI, nel "Codice per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie", emanato nel novembre 2009.

Ogni elemento che la compone può essere illustrato separatamente al fine di comprenderne al meglio il significato:

"[...] importo stimato [...]"

si riferisce a un prezzo espresso in denaro, pagabile per l'immobile in un'operazione di mercato e determinato da un soggetto che possiede la qualifica, la capacità e l'esperienza per compiere la valutazione;

"[...] alla data della valutazione [...]"

richiede che il valore di mercato si riferisca a una definita data, perché i mercati e le loro condizioni possono variare e il valore può essere scorretto o inappropriato in un momento differente. La definizione del valore di mercato suppone anche che lo scambio e la stipula del contratto di compravendita avvengano simultaneamente, senza alcuna variazione di prezzo altrimenti possibile;

"[...] in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato [...]"

entrambi i contraenti non sono disposti a vendere/comprare per un prezzo considerato non ragionevole nel mercato. L'acquirente non pagherà un prezzo più alto di quello richiesto dal mercato. Il venditore è motivato a vendere l'immobile al miglior prezzo ottenibile sul mercato. La transazione deve avvenire tra parti non in relazione tra loro, che agiscono ciascuna indipendentemente dall'altra;

"[...] dopo un'adeguata promozione commerciale [...]"

per la quale l'immobile è offerto sul mercato nella maniera più appropriata affinché sia venduto al miglior prezzo ragionevolmente ottenibile. La durata di esposizione sul mercato può variare secondo l'immobile e l'andamento del mercato, ma deve essere sufficiente da permettere all'immobile di essere posto all'attenzione di un adeguato numero di potenziali acquirenti. Il periodo di esposizione è anteriore al momento della valutazione;

"[...] nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizioni di causa, con prudenza e senza alcuna costrizione [...]"

presuppone che i contraenti siano informati su tutti gli elementi che possono influenzare la compravendita e che ciascuna parte sia motivata a partecipare all'operazione, ma che non sia forzata né indebitamente costretta a portarla a compimento.

Anche in questo caso, all'interno della definizione, si pone particolare attenzione al fatto che non siano computate nel valore, spese di transazione o di trascrizione, nonché si esclude, specificamente, alcun riferimento a prezzi relativi a circostanze particolari o speciali.

Possiamo quindi concludere che, dall'attento esame della definizione del valore di mercato, utilizzata ampiamente da i principali operatori del settore della filiera immobiliare, deriva che, come prezzo a base d'asta, non può assolutamente essere assunto un valore di mercato, per i seguenti motivi:

- La data della valutazione è molto anticipata rispetto alla data di vendita all'asta;
- Non esiste un venditore motivato a vendere l'immobile al miglior prezzo ottenibile sul mercato, perché la vendita avviene in modo forzoso;
- Non vi è un'adeguata promozione commerciale.

Nel campo delle procedure esecutive e fallimentari è opportuno inserire, per questo, il concetto del valore di vendita forzata (forced value).

Nella ricerca di tale valore è necessario in primo luogo dividerne la definizione, al fine di poter applicare correttamente i procedimenti valutativi necessari alla soluzione del quesito. La definizione contenuta al punto 2.11 del 4° capitolo nel "Codice delle Valutazioni Immobiliari", TecnoBorsa, IV edizione, è la seguente: "Il termine 'Vendita forzata' è usato spesso in circostanze nelle quali un venditore è costretto a vendere, e/o non è possibile lo svolgimento di un appropriato periodo di marketing. Il prezzo ottenibile in queste circostanze non soddisfa la definizione del valore di mercato. In queste circostanze il prezzo dipende dalla natura della pressione operata sul venditore e dalle ragioni per le quali non può essere intrapreso un marketing appropriato. Il prezzo ottenibile in una vendita forzata non può essere previsto realisticamente, salvo che la natura o le ragioni delle costrizioni sul venditore siano conosciute. La vendita forzata non è una base di valutazione né un obiettivo distinto di misurazione, ma è una descrizione della situazione nella quale ha luogo il trasferimento "(IVS 2,6.11)". In alternativa, non può che essere richiesto verbalmente al perito stimatore, di esprimere un valore inferiore a quello di mercato, cosa che, di consuetudine, è fatto in molti tribunali; Attenzione però, perché in questo caso, il perito stimatore, si troverebbe esposto ad una richiesta di danni da parte dell'esecutato o dal precedente per distrazione del patrimonio pignorato.