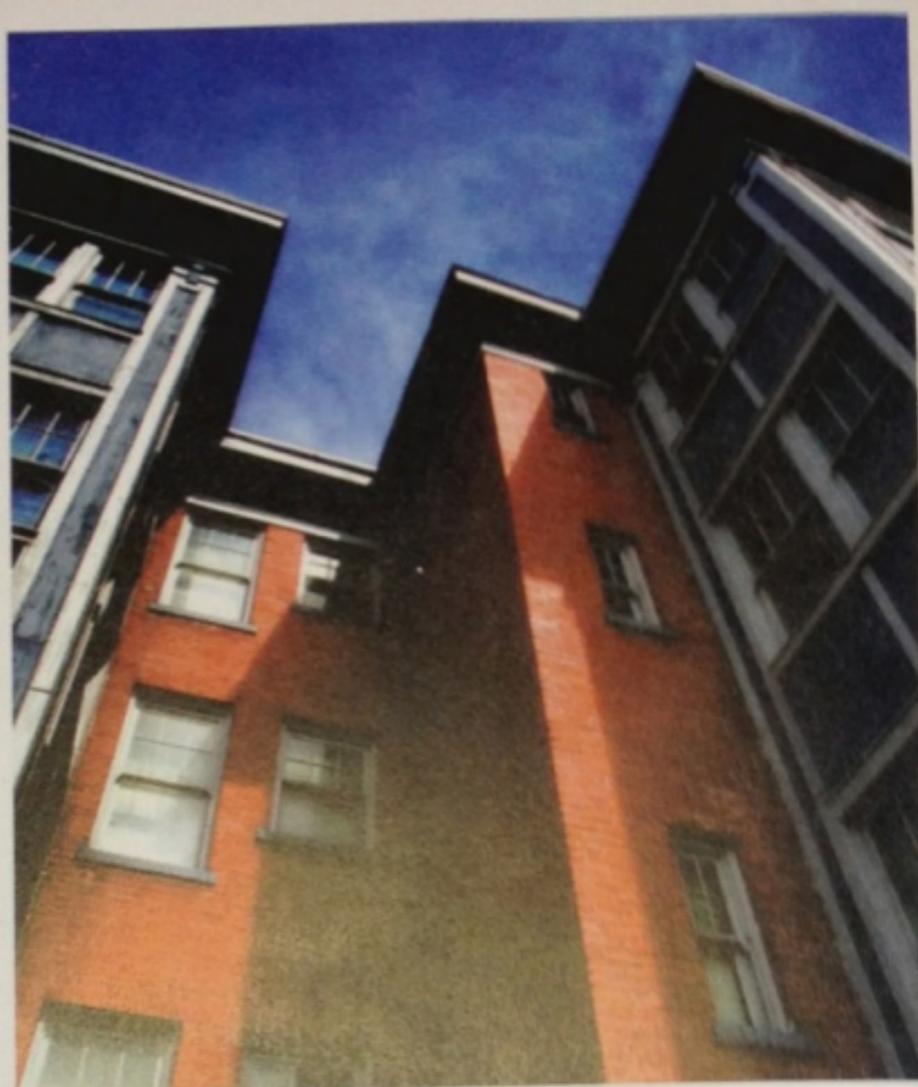


Linee Guida per la rilevazione dei dati del mercato immobiliare

Seconda parte

di Marco Simonotti e Marina Ciuna



Le "Linee guida per la rilevazione dei dati del mercato immobiliare" propongono una serie di norme uniformi e condivisibili da parte dei valutatori e dei professionisti volte a fornire un comune strumento di rilevazione con il quale raccogliere, archiviare e scambiare i dati e le informazioni del mercato immobiliare.

Il documento è diviso in due parti. La prima parte (pubblicata su GEOCENTRO/magazine n. 15) riporta i seguenti paragrafi: 1. Introduzione; 2. Mercato immobiliare; 3. Finalità della rilevazione; 4. Definizioni; 5. Scale di misura; 6. Elaborazione dei dati. La seconda parte (di seguito) riporta i paragrafi: 7. Scheda di rilevazione; 8. Fonti dei dati; 9. Informazioni utili; 10. Dati in entrata; 11. Dati non validi; 12. Norme di condotta.

7. SCHEDE DI RILEVAZIONE

- 7.1 La rilevazione dei dati immobiliari si svolge attraverso schede e questionari:
- la scheda di rilevazione del dato immobiliare è composta da una parte letteraria, da una parte grafica e da una parte fotografica (Tecnoborsa, 7; 2.7);
 - il questionario è formato da un elenco di domande relative alle circostanze della transazione, alle condizioni dell'immobile e al prezzo o al canone corrisposti.
- 7.2 La scheda di rilevazione del dato immobiliare è usata per trascrivervi dati e annotazioni

nell'ordine più adatto alla consultazione e con il grado di dettaglio richiesto dall'indagine, in modo da poterne disporre per le successive analisi in una raccolta ordinata (Tecnoborsa, 7; 4.3).

- 7.3 La scheda di rilevazione è approntata rispetto al tipo di rilevazione avuto riguardo: alle finalità dell'indagine, ai modelli di analisi, alla fonte dei prezzi e dei canoni e alle modalità operative (3.3).
- 7.4 La scheda di rilevazione del dato immobiliare comprende un questionario riguardante il prezzo o il canone di mercato quando questi ultimi sono forniti da una fonte diversa dal rilevatore.
- 7.5 Le schede di rilevazione sono analitiche e riportano:
- il prezzo di mercato o il canone di mercato veri e la data del contratto;
 - le caratteristiche locazionali, posizionali, tipologiche, tecnologiche e economico-finanziarie degli immobili, secondo riferimenti analitici (4.6);
 - le piante dell'unità immobiliare e dell'eventuale contesto condominiale;
 - i prospetti principali e eventuali particolari rilevanti;
 - le fotografie dell'immobile;

- f. il questionario del prezzo o del canone di mercato (in base alla fonte);
- g. il numero della scheda, il luogo, la data di compilazione, il nome e la firma del rilevatore (*schema 5*).
- 7.6 Il modello di scheda di rilevazione del dato immobiliare può riportare inoltre:
- a. i parametri del segmento di mercato e i rapporti mercantili;
- b. la planimetria di insieme con identificazione dell'immobile (*schema 6*).
- 7.7 Può essere approntata una *scheda del segmento di mercato* che riporta i parametri letterari e numerici del segmento di mercato, i rapporti mercantili rilevati e ogni altra indicazione ritenuta utile ai fini della rilevazione e della stima immobiliare. La scheda del segmento di mercato può essere ulteriormente dettagliata in funzione delle particolari realtà urbane, immobiliari e edilizie, delle modalità della rilevazione e dell'archiviazione (Tecnoborsa 7, 2.4).

Schema 5 - "Scheda di rilevazione del dato immobiliare" (Tecnoborsa, 7; 2.7.1)

NUMERO DELLA SCHEDA DI RILEVAZIONE
 DATI GENERALI DELLA RILEVAZIONE
 DATI DEL QUARTIERE O DELLA ZONA
 LOCALIZZAZIONE DELL'IMMOBILE
 CARATTERISTICHE LOCAZIONALI DELL'IMMOBILE
 DATI CATASTALI
 DESTINAZIONE
 TIPOLOGIA IMMOBILIARE
 TIPOLOGIE EDILIZIA
 CARATTERISTICHE DELL'AREA, DEL TERRENO, DELL'EDIFICIO
 CARATTERISTICHE POSIZIONALI DELL'UNITÀ IMMOBILIARE
 CARATTERISTICHE TIPOLOGICHE DELL'UNITÀ IMMOBILIARE
 CARATTERISTICHE ECONOMICHE
 CARATTERISTICHE SOGGETTIVE DEI CONTRAENTI
 CARATTERISTICHE DELLA COMPRAVENDITA O DELL'AFFITTO
 PREZZO DI MERCATO E DATA O CANONE DI MERCATO E DATA
 LUOGO E DATA DI RILEVAZIONE
 FIRMA DEL RILEVATORE
 ALLEGATI:
 Planimetria di insieme con identificazione dell'immobile
 Piante di insieme: del lotto; del terreno; dell'edificio; dell'appartamento;
 della costruzione; dell'investimento fondiario
 Fotografie delle tipologie edilizie presenti nell'area
 Fotografie: del lotto; dell'edificio; dell'investimento fondiario
 Fotografie dell'unità immobiliare

- 7.7.1 La scheda di rilevazione del segmento di mercato comprende una foto o più foto rappresentative del segmento di mercato (per tipologia edilizia, per dotazione di infrastrutture e servizi, per viabilità, ecc.) ed eventualmente altri documenti planimetrici.
- 7.7.2 L'indagine sui parametri del segmento di mercato si svolge sul campo rilevando le informazioni dagli operatori del settore e, laddove disponibili, nelle raccolte degli usi e delle consuetudini commerciali del settore immobiliare (Tecnoborsa, 7; 4.1).
- 7.8 Altre schede possono essere approntate per altre finalità (numeri indici, statistiche campionarie, indicatori socio-economici, ecc.).
- 7.9 Il *questionario* comprende un elenco di domande proposte dal rilevatore al fine di verificare il prezzo o il canone di mercato del dato immobiliare, quando la fonte è diversa dal rilevatore medesimo. Il questionario riguarda i contatti con soggetti terzi e include le interviste e i colloqui (10.6).

Schema 6 - "Scheda di rilevazione con questionario"

NUMERO DELLA SCHEDA DI RILEVAZIONE
 DATI GENERALI DELLA RILEVAZIONE
 DATI DEL QUARTIERE O DELLA ZONA
 LOCALIZZAZIONE DELL'IMMOBILE
 CARATTERISTICHE LOCAZIONALI DELL'IMMOBILE
 DATI CATASTALI
 PARAMETRI DEL SEGMENTO DI MERCATO
 CARATTERISTICHE DELL'AREA, DEL TERRENO, DELL'EDIFICIO
 CARATTERISTICHE POSIZIONALI DELL'UNITÀ IMMOBILIARE
 CARATTERISTICHE TIPOLOGICHE DELL'UNITÀ IMMOBILIARE
 CARATTERISTICHE ECONOMICHE
 CARATTERISTICHE SOGGETTIVE DEI CONTRAENTI
 CARATTERISTICHE DELLA COMPRAVENDITA O DELL'AFFITTO
 PREZZO DI MERCATO E DATA O CANONE DI MERCATO E DATA
 QUESTIONARIO DEL PREZZO O DEL CANONE (questionario, intervista, colloquio)
 LUOGO E DATA DI RILEVAZIONE
 FIRMA DEL RILEVATORE
 ALLEGATI:
 Planimetria di insieme con identificazione dell'immobile
 Piante di insieme: del lotto; del terreno; dell'edificio; dell'appartamento;
 della costruzione; dell'investimento fondiario
 Fotografie delle tipologie edilizie presenti nell'area
 Fotografie: del lotto; dell'edificio; dell'investimento fondiario
 Fotografie dell'unità immobiliare



8. FONTI DEI DATI

- 8.1 Le fonti primarie dei dati di compravendita e di affitto comprendono i documenti immobiliari di trasferimento, gli acquirenti e i venditori, i locatari e i locatori e le terze parti (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 3).
- 8.1.1 I documenti di trasferimento immobiliare riguardano gli atti ufficiali e i contratti al momento della stipula secondo le consuetudini commerciali e la prassi giuridica (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 3.1).
- 8.1.2 Gli acquirenti e i venditori e i locatori e i conduttori di immobili devono essere contattati direttamente per fornire o confermare i dati di compravendita e di affitto (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 3.3).
- 8.1.3 Le terze parti sono una fonte di dati particolarmente importante laddove la divulgazione dei documenti non prevede la completa diffusione o omette importanti informazioni (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 3.4).
- 8.1.3.1 Un elenco parziale di fonti di terze parti può comprendere indicativamente: i notai, i commercialisti, i consulenti fiscali, i funzionari di banca che operano nel credito immobiliare, i tecnici delle imprese edilizie e di gestione immobiliare, i tecnici liberi professionisti, gli amministratori di condominio, gli agenti

immobiliari.

- 8.1.3.2 Le fonti dei dati immobiliari delle terze parti devono essere numerose e composite e inoltre devono essere ruotate nel tempo secondo una legge casuale.

9. INFORMAZIONI UTILI

- 9.1 È importante ottenere le seguenti informazioni opzionali per la verifica delle compravendite e degli affitti (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 4):
- 9.1.1 I nomi dell'acquirente e del venditore o i nomi del locatario e del locatore. Queste informazioni consentono di identificare le parti del contratto esclusivamente al fine della rilevazione. Se l'acquirente non risiede nell'immobile, può essere necessario l'indirizzo e il numero di telefono del compratore per le future corrispondenze. L'indirizzo può essere utile per localizzare l'immobile.
- 9.1.2 Le relazioni tra l'acquirente e il venditore o tra il conduttore e il locatore. Devono essere considerati i rapporti familiari tra i soggetti del contratto (genitori, figli, zii, ecc.) e i rapporti societari tra le imprese, perché la vendita o l'affitto potrebbero non riflettere il prezzo o il canone di mercato dell'immobile.
- 9.1.3 Il numero di repertorio dell'atto. Il numero è indicato nel documento al momento della registrazione. Questa informazione può anche essere usata per evitare che i dati di vendita

- o di affitto siano inclusi due volte nella rilevazione.
- 9.1.4 Le modalità di commercializzazione. Le modalità di offerta dell'immobile sul mercato riguardano (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 4.7):
- 9.1.4.1 l'agenzia immobiliare, considerando che nella rilevazione del dato in genere è necessaria una verifica con la successiva compravendita o con il contratto di affitto;
- 9.1.4.2 la vendita diretta da parte del proprietario senza la rappresentanza di un intermediario;
- 9.1.4.3 l'affitto diretto da parte del locatore senza la rappresentanza di un intermediario;
- 9.1.4.4 la vendita o l'affitto tramite internet, quando vi sono le condizioni di un mercato aperto.
- 9.1.4.4.1 Queste transazioni richiedono una verifica diligente con particolare attenzione al livello di informazione possedute dai contraenti; i seguenti elementi sono probabili indizi di un acquirente o di un conduttore non informati:
- nessuna conoscenza del mercato nella zona in cui l'immobile è stato acquistato o affittato;
 - nessun intermediario coinvolto;
 - nessun immobile comparabile con quello oggetto di verifica nella zona in esame;
 - un acquisto o un affitto a 'scatola chiusa'.
- 9.1.4.5 gli annunci sui giornali, considerando che per il dato rilevato è necessaria una verifica con la successiva compravendita o con il contratto di affitto;
- 9.1.4.6 il 'passa parola' inteso come una modalità di marketing nella quale le informazioni si diffondono attraverso conversazioni telefoniche, messaggi istantanei, e-mail, post di blog e con qualsiasi messaggio che permette un'interazione tra le persone. Il venditore o il locatore sono da considerare la migliore fonte di informazione poiché in genere l'acquirente o il locatario spesso non sono in grado di fornire indicazioni.
- 9.1.5 Il tempo di esposizione sul mercato. Se il periodo di esposizione è troppo breve o troppo lungo e non ha riguardato la maggior parte dei potenziali acquirenti o conduttori, il corrispettivo pattuito potrebbe non riflettere il prezzo o il canone di mercato. Le statistiche sul mercato immobiliare dovrebbero contemplare la rilevazione del tempo di esposizione tipico del segmento di mercato (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 4.8).
- 9.1.6 I diritti e gli interessi trasferiti. In presenza di diritti e di interessi (servitù, vincoli, ecc.) riguardanti gli immobili, il prezzo o il canone pattuiti possono non riflettere il prezzo o il canone di mercato.
- 9.1.7 Il tipo e i termini di finanziamento (se presente). Alcuni tipi di finanziamento possono influire sul prezzo di vendita. Le informazioni necessarie per determinare l'importo del prezzo di vendita in contanti includono il tipo di prestito, l'ammontare della rata, il tasso di interesse e le clausole del mutuo.
- 9.1.8 I beni mobili (se inclusi nel contratto). La verifica del prezzo di vendita o del canone di affitto deve annotare il tipo e il valore dei beni mobili (materiali e immateriali) eventualmente inclusi nel prezzo o nel canone di mercato.
- 9.1.9 La data di vendita (trasferimento). Questa è la data in cui è stata conclusa la trattativa di vendita. Nella formazione del prezzo di mercato degli immobili si possono indicativamente definire tre date: la data di accettazione della proposta di acquisto, la data del preliminare di compravendita e la data del rogito notarile.
- 9.1.10 La data del contratto di affitto. Questa è la data in cui è stata conclusa la trattativa per la concessione in locazione.

10. DATI IN ENTRATA

- 10.1 Il prezzo effettivo è l'elemento essenziale delle informazioni riguardanti la vendita. Quando il prezzo non è veritiero sull'atto di vendita deve essere ignorato a favore delle informazioni fornite dal compratore e dal venditore o da altre fonti affidabili (8.).
- 10.2 Il canone effettivo è l'elemento essenziale delle informazioni riguardanti il contratto di affitto. Quando il canone non è veritiero deve essere ignorato a favore delle informazioni fornite dal locatore e dal locatario o da altre fonti affidabili.
- 10.3 Le compravendite e gli affitti devono essere verificati per stabilire se riflettono rispettivamente il valore di mercato degli immobili trasferiti e il canone di mercato degli immobili ceduti in uso.
- 10.4 I dati di vendita e i dati di affitto sono necessari per il processo di valutazione e per il processo di verifica (6.6; 6.7). L'affidabilità di qualsiasi modello di valutazione o di verifica dipende dalla qualità e quantità dei suoi dati.
- 10.5 La rilevazione del singolo dato immobiliare

è considerata un'operazione valida a meno che (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 5):

- a. i dati di vendita e di locazione siano incompleti o sospetti;
- b. la vendita e l'affitto non superino una o più prove di accettabilità (10.10).

10.6 Quando i dati di vendita e i dati di locazione non sono disponibili nei documenti trasferimento o sono incompleti o quelli disponibili richiedono successive verifiche, si possono contattare le parti utilizzando i seguenti metodi (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 5.2):

10.6.1 **Questionari.** Il questionario consiste in un elenco di domande progettate per ottenere specifiche informazioni da definiti soggetti. Il questionario mira a raccogliere dati comparabili e assoggettabili all'analisi.

10.6.1.1 I questionari possono rappresentare il metodo meno costoso per ottenere o verificare i dati di vendita e di affitto. I questionari presentano i seguenti svantaggi:

- a. la risposta non è immediata;
- b. possono essere necessari contatti supplementari;
- c. l'informazione è limitata a ciò che è riportato sul questionario;
- d. l'onere dei costi di stampa e di spedizione.

10.6.1.2 Il questionario dovrebbe essere il più possibile conciso e includere:

- a. la busta di ritorno prepagata;
- b. lo scopo dell'indagine;
- c. la persona per l'eventuale contatto (nome, numero di telefono e indirizzo e-mail) per ulteriori informazioni;
- d. la firma (della persona che compila il questionario).

10.6.1.3 Per uno specifico tipo di immobile o per una situazione atipica possono essere progettati questionari specializzati.

10.6.1.4 Un meccanismo di somministrazione accurata e tempestiva del questionario può evitare che una domanda rimanga senza risposta. In questa circostanza può essere necessario prevedere colloqui telefonici e personali e un esame della conformità della domanda alle finalità dell'intervista medesima.

10.6.1.5 Il soggetto che opera il contatto dovrebbe essere pronto a fornire il nome e un numero di telefono di un supervisore, con il compito di comprovare l'impiego appropriato del

questionario e lo scopo del contatto. È utile preparare un elenco di domande di base da porre nel corso dell'intervista, allo scopo di garantire l'uniformità e la coerenza dell'indagine e spesso di individuare problemi relativi alla transazione.

10.6.1.6 Le domande di base del questionario sono indicativamente le seguenti (9.):

- a. Come è stato commercializzato l'immobile (agente immobiliare, passa-parola, annunci sul giornale, vendita diretta del proprietario, internet, ecc.)?
- b. Quanto tempo l'immobile è stato esposto nel mercato?
- c. Qual è stato il prezzo di vendita o il canone di affitto?
- d. Qual era lo stato dell'immobile al momento della vendita o dell'affitto?
- e. È stato incluso nel prezzo di vendita o nel canone di affitto un bene mobile (in caso affermativo il relativo importo è stato specificato nel contratto)?
- f. Si è a conoscenza di eventuali modifiche alle caratteristiche dell'immobile che sono state apportate di recente (in caso affermativo quando)?
- g. C'è stata un'indebita pressione a comprare o vendere o prendere o cedere in affitto?

Le seguenti domande si possono porre in aggiunta alle domande di base in specifiche situazioni:

Immobili adiacenti

- a. Il venditore o il locatore erano a conoscenza di un interesse rispettivamente del compratore o del locatario volto a espandere la propria attività (commerciale, artigianale, industriale) nell'immobile contrattato?

Internet marketing

- a. Le due parti, l'acquirente e il venditore e il locatore e il conduttore sono state in diretta comunicazione?

Passa parola.

- a. In che modo l'acquirente o il locatario hanno avuto notizia dell'immobile in vendita o in affitto?
- b. La vendita o l'affitto dell'immobile sono stati ampiamente divulgati?
- c. Il passa parola è una forma di marketing tipica per il segmento di mercato dell'immobile considerato?
- d. Come è stato determinato il prezzo di

vendita o il canone di affitto?

- e. Qual era lo stato dell'immobile al momento del contratto?
- f. È stato il venditore o il locatore in persona a trattare l'immobile al momento del contratto?

Modifiche delle caratteristiche dell'immobile

- a. Quale tipo di modifiche sono state apportate all'immobile (riparazione, ristrutturazione, demolizione)?
- b. Quale è stato il loro costo (manodopera e materiali)?
- c. Il lavoro è stato svolto da un professionista?

Contratti tra parti correlate

- a. Qual è la natura specifica della relazione tra le parti?
- b. Il prezzo di vendita o il canone di affitto è stato influenzato da questo rapporto?

Acquirente o conduttore disinformati

- a. L'acquirente o il conduttore hanno preso in considerazione altri immobili nella stessa zona?
- b. Quanto tempo è durata la ricerca di immobili nella zona?
- c. L'acquirente o il conduttore hanno preso contatto con agenti immobiliari locali?

Venditore e locatore disinformati

- a. Come si è arrivati al prezzo di vendita o al canone di affitto?
- b. C'erano altre offerte locali?

10.6.2

Interviste telefoniche. Una intervista è, in senso lato, una conversazione formale tra l'intervistatore e l'intervistato in cui le domande sono poste al fine di ottenere informazioni dall'intervistato. Le interviste telefoniche forniscono risposte rapide e opportunità di chiarimento immediato. Gli svantaggi sono i seguenti:

- a. l'impossibilità di dimostrare l'identità del chiamante;
- b. la necessità di personale qualificato;
- c. la difficoltà nel raggiungere le persone da contattare;
- d. la necessità di predisporre un breve testo di apertura.

Nell'intervista telefonica l'operatore deve indicare il proprio nome, l'ente, l'impresa o lo studio che rappresenta e lo scopo della telefonata. Se la persona contattata è impossibilitata a rispondere alle domande, occorre chiedere un nuovo appuntamento. È importante impostare una conversazione semplice evitando le forme gergali e un linguaggio specialistico.

10.6.2.1

Le interviste devono essere brevi, cortesi e circoscritte all'argomento trattato.

10.6.3

Colloqui individuali. Il colloquio individuale è una conversazione che presuppone cooperazione tra i partecipanti su un argomento definito. Gli svantaggi del colloquio individuale sono la necessità di analisti qualificati o di valutatori che devono assolvere questo compito. I colloqui sono efficaci per i seguenti motivi:

- a. i rifiuti sono meno frequenti dell'intervista telefonica;
- b. le informazioni sono più attendibili dell'intervista telefonica;
- c. la rivelazione di circostanze insolite o particolari di interesse per l'indagine.

10.6.3.1

Per un colloquio individuale è fondamentale la puntualità. L'inizio del colloquio avviene con la presentazione di un biglietto da visita o di un distintivo di identificazione. I documenti e l'elenco delle domande devono essere disponibili e in ordine prima del colloquio.

10.6.3.2

Lo stile e il tono della conversazione devono essere orientati al contenuto e alle finalità del colloquio. A volte può essere utile introdurre nel colloquio brevi divagazioni. È importante mantenere il contatto con gli occhi, il sorriso e un atteggiamento amichevole e rispettoso per tutta la conversazione.



- 10.7 In generale, la completezza e l'esattezza dei dati di vendita e di affitto sono confermati chiedendo spiegazioni alle parti interessate. Le persone danno il consenso all'intervista o al colloquio se sono consapevoli di quello che ci si aspetta da loro, dell'importanza della richiesta e se sono trattati con rispetto (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 5.1).
- 10.8 L'accettabilità dei dati in ingresso è legata all'atteggiamento del rilevatore o del valutatore che si attendono che una vendita o una locazione siano utili e rilevanti, al fine di mantenere il dato nella rilevazione e ammetterlo alla valutazione immobiliare. I dati sono ammessi nella valutazione fatte salve le successive verifiche operate dalla metodologia di stima.
- 10.9 L'accettabilità del dato dipende dalle aspettative del rilevatore rispetto a fattori quali principalmente la fonte di provenienza, il tipo di contratto, il tipo di immobile, il segmento di mercato, le modalità di commercializzazione (9.1.4) e il tempo di esposizione (9.1.5).
- 10.10 La prova di accettabilità del dato rilevato può essere svolta in due condizioni: nella condizione nella quale sono disponibili altri dati di confronto; e nella condizione nella quale non sono disponibili altri dati di confronto.
- 10.10.1 Quando sono disponibili altri dati di confronto dello stesso campione di immobili comparabili con quello oggetto della stima, la prova di accettabilità è distinta nelle stime del valore di mercato del singolo immobile e nelle stime su larga scala.
- 10.10.1.1 Nelle stime del valore di mercato del singolo immobile la prova di accettabilità può essere svolta sui dati rilevati:
- 10.10.1.1.1 con gli indici statistici di posizione e di variabilità e con intervalli di accettabilità stabiliti mutuando da situazioni affini (errore di stima, divergenza percentuale, ecc.);
- 10.10.1.1.2 con i metodi estimativi basati sugli aggiustamenti, come ad esempio il *Market Comparison Approach*, considerando la divergenza tra i prezzi corretti una volta che sono stati stimati gli aggiustamenti per tutte le caratteristiche immobiliari considerate;
- 10.10.1.1.3 con il confronto del dato rilevato con repertori di dati preesistenti a seconda che si tratti:
- a. di dati di serie storiche rilevati precedentemente nello stesso segmento di

- mercato dell'immobile da valutare;
- b. di dati sezionali (*cross section*) rilevati in altri segmenti di mercato simili nei parametri tecnico-economici al segmento dell'immobile da valutare nello stesso momento nel quale è riferita la valutazione;
- 10.10.1.1.4 con la consultazione di altre fonti diverse da quella che ha fornito il dato;
- 10.10.1.2 Nelle stime su larga scala, per campioni di dati sufficientemente numerosi, si applicano i test statistici. In un insieme di osservazioni un valore anomalo (*outlier*) è un valore numericamente distante dal resto dei dati raccolti. Le statistiche e le previsioni che derivano da campioni contenenti dati anomali possono essere fuorvianti. Un dato anomalo può essere indicativo del fatto che, in un dato campione, alcuni dati appartengono a un segmento di mercato differente da quello del resto del campione.
- 10.10.2 Quando non sono disponibili altri dati di confronto la prova di accettabilità si svolge:
- 10.10.2.1 con la rilevazione e la verifica di altre fonti diversa da quella che ha fornito il dato;
- 10.10.2.2 con il confronto del dato rilevato con repertori di dati preesistenti a seconda che si tratti:
- a. di dati di serie storiche rilevati precedentemente nello stesso segmento di mercato;
- b. di dati sezionali (*cross section*) rilevati in altri segmenti di mercato simili nei parametri tecnico-economici al segmento dell'immobile da valutare nello stesso momento nel quale è riferita la valutazione.

11. DATI NON VALIDI

- 11.1 Alcuni tipi di compravendita e di affitto sono ritenuti non validi ai fini della rilevazione (IAAO, *Standard on Verification and Adjustment of Sales*, 5.3).
- 11.1.1 Le vendite di immobili alla pubblica amministrazione avvengono spesso a prezzi superiori di quelli altrimenti realizzabili nel mercato.
- 11.1.2 Le vendite di immobili della pubblica amministrazione avvengono in genere a prezzi che rientrano nella fascia bassa del campo di variazione dei prezzi.
- 11.1.2.1 Le vendite che rientrano nelle precedenti categorie devono essere accuratamente

- 11.1.3
- 11.1.4
- 11.1.4.1
- 11.1.5
- 11.1.6
- 11.1.7
- 11.1.8
- 11.1.9
- 11.1.10
- 11.1.10.1
- 11.1.10.2

- esaminate prima di un loro eventuale uso.
- 11.1.3 Gli affitti alla pubblica amministrazione (locatario) avvengono spesso a canoni superiori di quelli altrimenti realizzabili nel mercato.
- 11.1.4 Gli affitti della pubblica amministrazione (locatore) avvengono in genere a canoni che rientrano nella fascia bassa del campo di variazione dei canoni.
- 11.1.4.1 Gli affitti che rientrano nelle precedenti categorie devono essere accuratamente esaminati prima di un loro eventuale uso.
- 11.1.5 Le vendite che riguardano gli enti con finalità benefiche, educative e caritatevoli possono presentare propositi filantropici e concludersi con un corrispettivo nominale e con clausole restrittive. Queste vendite spesso comprendono parziali elargizioni e pertanto sono generalmente non rappresentative del valore di mercato.
- 11.1.6 Gli affitti che riguardano gli enti con finalità benefiche, educative e caritatevoli possono presentare una componente filantropica e stipularsi per un corrispettivo nominale e con clausole restrittive. Questi affitti spesso comprendono parziali benefici e pertanto sono generalmente non rappresentative del canone di mercato.
- 11.1.7 Le cessioni volontarie nell'ambito dei processi espropriativi riferibili al valore di mercato dell'immobile.
- 11.1.8 Le vendite tra parenti stretti o tra imprese affiliate o i passaggi di quote tra comproprietari di solito non sono operazioni riconducibili a un mercato aperto.
- 11.1.9 Gli affitti tra parenti stretti o tra imprese affiliate di solito non sono operazioni riconducibili a un mercato aperto.
- 11.1.10 Le vendite con condizioni speciali possono essere operazioni svolte in un mercato aperto, tuttavia devono essere esaminate accuratamente. Di seguito sono riportate le tipologie di vendita con condizioni speciali.
- 11.1.10.1 Permuta. La permuta è il contratto che ha per oggetto il reciproco trasferimento della proprietà di immobili da un contraente all'altro. Nella permuta lo scambio non avviene con il corrispettivo di un prezzo.
- 11.1.10.2 Immobili condominiali e aree inedificate comuni. Le vendite di unità condominiali con previste valorizzazioni di parti comuni (ad esempio con parcheggi, con campi giochi, ecc.), che non esistono o non sono utilizzabili dalla data della vendita, o alla data della valutazione, devono essere esaminate per stabilire se i prezzi sono influenzati da accordi a includere o completare queste parti comuni in una data successiva.
- 11.1.10.3 Vendite all'asta. Un'asta giudiziaria è una particolare attività processuale attraverso la quale il giudice, a seguito di un'esecuzione immobiliare o di un fallimento, dispone la vendita forzata di uno o più beni immobili o mobili di proprietà dell'esecutato o del fallito, al fine di ottenere una liquidità con la quale soddisfare, in tutto o in parte, i creditori intervenuti nel processo. Nelle vendite all'asta il banditore e il venditore sono il migliore contatto per la verifica della vendita. Tuttavia le vendite in seguito a pignoramento, le vendite volte alla cancellazione di un'ipoteca e le vendite in un'asta giudiziaria non possono fungere da comparabili nella stima del valore di mercato degli immobili. In queste circostanze di solito l'immobile spunta un prezzo inferiore al suo valore di mercato. Ciò avviene in particolare quando la situazione del settore immobiliare e la congiuntura del mercato fanno divergere il prezzo dal valore di mercato.
- 11.1.10.4 Immobili adiacenti. Le vendite in cui l'acquirente possiede l'immobile adiacente devono essere esaminate attentamente per stabilire se l'acquirente ha pagato una somma maggiore o minore del valore dell'immobile sul libero mercato. Queste vendite possono essere incluse salvo che non sussistano i seguenti motivi:
- l'acquirente è disposto a pagare di più rispetto alla richiesta del prezzo di offerta;
 - il prezzo di vendita è sensibilmente inferiore alla richiesta del prezzo di offerta;
 - l'acquirente è soggetto a indebite pressioni per l'acquisto dell'immobile confinante.
- 11.1.11 Gli affitti con condizioni speciali possono essere operazioni svolte su un mercato aperto, tuttavia devono essere esaminate accuratamente. Di seguito sono riportate le tipologie di affitti con condizioni speciali.
- 11.1.11.1 Immobili condominiali e aree inedificate comuni. Gli affitti di unità condominiali con previste trasformazioni di parti comuni (ad esempio parcheggi, campo giochi, ecc.), che non esistono o non sono utilizzabili dalla data del contratto, o alla data di valutazione, devono essere esaminati per stabilire se i canoni sono



influenzati da accordi finalizzati a includere o completare queste parti comuni cedendole in uso in una data successiva.

- 11.1.11.2 Immobili adiacenti. Gli affitti in cui il locatario possiede o ha in uso l'immobile adiacente devono essere esaminati attentamente per stabilire se il locatario ha pagato una somma maggiore o minore del canone dell'immobile sul libero mercato. Questi affitti non devono essere esclusi soltanto perché il locatario possiede l'immobile adiacente salvo che non sussistano i seguenti motivi:
- a. il locatario è disposto a pagare di più rispetto alla richiesta del canone di mercato;
 - b. il canone pattuito è sensibilmente inferiore alla richiesta del canone proposto;
 - c. il locatario è soggetto a indebite pressioni per l'affitto dell'immobile confinante.

12. NORME DI CONDOTTA

- 12.1 Le rilevazioni dei dati e delle informazioni del mercato immobiliare sono svolte da rilevatori e valutatori onesti e competenti, senza pregiudizi o interessi personali.
- 12.2 I rilevatori e i valutatori applicano le *Linee guida per la rilevazione dei dati del mercato immobiliare* per libera scelta, o a seguito delle istruzioni ricevute dai loro clienti, dai potenziali utenti e/o dalle istituzioni e dalle organizzazioni di appartenenza.
- 12.3 Il rilevatore è una figura professionale

12.4

12.5

12.6

12.7

12.8

12.9

indipendente. I suoi compiti sono assistiti dal valutatore quando ciò è necessario e indispensabile ai fini della stima immobiliare: in questa circostanza il valutatore svolge la funzione di rilevatore.

Il rilevatore affida la sua reputazione alla propria coscienza, obiettività, competenza ed etica professionale.

I rilevatori svolgono la loro attività secondo i principi di etica e deontologia previsti dalle rispettive funzioni professionali regolamentate e autorizzate.

I rilevatori devono promuovere e tutelare la fiducia del pubblico e dei clienti.

Le attività del rilevatore sono principalmente:

- a. l'approntamento del piano di rilevazione;
- b. la rilevazione campionaria e/o censuaria dei dati immobiliari e delle informazioni di mercato;
- c. la classificazione dei dati immobiliari rilevati e delle informazioni di mercato raccolte;
- d. la disposizione in tabella dei dati immobiliari e delle informazioni di mercato numeriche.

Il rilevatore deve possedere le conoscenze, le abilità e l'esperienza per portare a termine l'incarico assegnatogli in maniera efficiente e secondo uno standard professionale accettabile.

Il rilevatore svolge ricerche e indagini diligenti

- per accertarsi che i dati necessari all'analisi per la valutazione siano corretti e affidabili.
- 12.10 Il rilevatore deve conoscere e comprendere i metodi e le tecniche riconosciute necessarie per compiere una valutazione immobiliare.
- 12.11 Il rilevatore deve svolgere la propria attività con lealtà e correttezza.
- 12.12 Il rilevatore si obbliga a rispettare il segreto professionale che si riferisce a qualsiasi notizia, dato o informazione di carattere confidenziale o privilegiato, riguardante la clientela, la società o il gruppo di appartenenza, di cui sia in possesso in ragione della sua attività professionale.
- 12.13 Il rilevatore tratta sempre le questioni dei clienti con la dovuta discrezione e riservatezza.
- 12.14 Il rispetto della *privacy* è assicurato se:
- a. la rilevazione è svolta tramite schede di rilevazione e questionari basati sugli atti ufficiali ed eventualmente sulla disponibilità dei contraenti e di terze parti e sotto responsabilità del rilevatore;
 - b. i dati immobiliari sono conservati in archivi cartacei o informatizzati riservati e non accessibili.
- 12.15 Il rilevatore, all'interno dell'associazione di appartenenza, è promotore delle iniziative volte a condividere le proprie conoscenze con gli altri associati.
- 12.16 Il rilevatore deve curare costantemente la propria preparazione professionale conservando e accrescendo le sue conoscenze.
- 12.17 I rilevatori mantengono sempre un alto livello di onestà e integrità e conducono le loro attività in modo da non arrecare danno ai propri clienti, al pubblico, alla loro professione o al loro rispettivo organismo nazionale per la professione valutativa.

Bibliografia

- APPRAISAL INSTITUTE (2008): *The Appraisal of Real Estate*. 13th Edition. Appraisal Institute. Chicago.
- APPRAISAL INSTITUTE (2010): *The Dictionary of Real Estate Appraisal*. 5th Edition. Appraisal Institute. Chicago.
- ASSOCIAZIONE BANCARIA ITALIANA (2010): *Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie*. ABI. Roma.
- BANCA D'ITALIA (2006): *Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche. Esposizioni garantite da immobili*. Titolo II - Capitolo 1 Sezione IV. Circolare n. 263 del 27.10.2006.
- CONSIGLIO NAZIONALE GEOMETRI (2005): *Linea guida per la misurazione degli immobili*. Roma.
- CRIF CERTIFICATION SERVICES (2008): *Best Practice*. CRIF Certification Services, Bologna.
- INTERNATIONAL ASSOCIATION OF ASSESSING OFFICERS (2003): *Standard on Automated Valuation Models (AVMs)*. IAAO. Chicago.
- INTERNATIONAL ASSOCIATION OF ASSESSING OFFICERS (2010): *Standard on Verification and Adjustment of Sales*. IAAO. Kansas City.
- INTERNATIONAL ASSOCIATION OF ASSESSING OFFICERS (2010): *Standard on Ratio Studies*. IAAO. Kansas City.
- INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS COMMITTEE (2007): *International valuation standards*. IVSC, London.
- NATIONAL COUNCIL OF REAL ESTATE INVESTMENT FIDUCIARIES (2010): *Real Estate Information Standards*. NCREIF, Chicago.
- SIMONOTTI M. (1997): *La stima immobiliare: con principi di economia e applicazioni estimative*. UTET Libreria, Torino.
- SIMONOTTI M. (2006): *Metodi di stima immobiliare*. Dario Flaccovio Editore, Palermo.
- TECNOBORSA (2011): *Codice delle valutazioni immobiliari IV. Italian property valuation standard*. Tecnoborsa, Roma.
- THE APPRAISAL FOUNDATION (2010-11): *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice*. The Appraisal Foundation, Washington DC.
- THE EUROPEAN GROUP OF VALUERS' ASSOCIATIONS (2003): *European valuation standards*. 5th Edition. Bell & Bain Ltd. Glasgow.
- THE EUROPEAN GROUP OF VALUERS' ASSOCIATIONS (2007): *Standard europei di valutazione immobiliare*. FrancoAngeli, Milano.
- THE EUROPEAN GROUP OF VALUERS' ASSOCIATIONS (2009): *European valuation standards 2009*. 6th Edition. TEGoVA, Belgium.
- THE ROYAL INSTITUTION OF CHARTERED SURVEYORS (2009): *Valuation standards*. 6th Edition. Rics Book, Coventry.