



GRAZIANO CASTELLO

# STIMA DEI BENI RESIDENZIALI

**SECONDO GLI STANDARD IVS**  
**INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS**



**PRONTO  
GRAFILL**

Clicca e richiedi di essere contattato  
per **informazioni** e **promozioni**

**GRAFILL**

Graziano Castello

## STIMA DEI BENI RESIDENZIALI SECONDO GLI STANDARD IVS

Ed. I (10-2022)

ISBN 13 978-88-277-0360-1

EAN 9 788827 703601

Collana **COME FARE PER** (104)

### **AVVISO IMPORTANTE**

L'unico editore autorizzato alla distribuzione, con qualsiasi mezzo, dei contenuti del presente e-book è la Grafill S.r.l..

Il possessore del presente e-book **non ha diritto né di riprodurre e né di distribuirne i contenuti con alcun mezzo mediatico possibile**. Sono compresi nel divieto – a mero titolo di esempio – i seguenti mezzi: fotocopie, la riproduzione su pendrive, invio per email, deposito su FTP e qualsiasi altro sistema che trasferisca i dati dal presente e-book ad altro mezzo di raccolta degli stessi.

Ogni prelievo deve essere autorizzato espressamente e congiuntamente dall'Autore e dall'Editore. S'intende illegittimo il prelievo di oltre n. 10 parole consecutive e/o quando per ogni 500 parole ve ne siano almeno 200 identiche a quelle del presente testo.

Per ragioni didattiche è consentito il prelievo – anche di estratti – sempreché tale prelievo sia previamente autorizzato, in difetto, s'intenderà prelevato abusivamente anche per tale scopo.

**Il possesso del presente e-book conferisce, in altre parole, il solo diritto di lettura.**



Licenza d'uso da leggere attentamente  
prima di attivare la WebApp o il Software incluso

Usa un QR Code Reader  
oppure collegati al link <https://grafill.it/licenza>

Per assistenza tecnica sui prodotti Grafill aprire un ticket su <https://www.supporto.grafill.it>

L'assistenza è gratuita per 365 giorni dall'acquisto ed è limitata all'installazione e all'avvio del prodotto, a condizione che la configurazione hardware dell'utente rispetti i requisiti richiesti.

© **GRAFILL S.r.l.** Via Principe di Palagonia, 87/91 – 90145 Palermo

Telefono 091/6823069 – Fax 091/6823313 – Internet <http://www.grafill.it> – E-Mail [grafill@grafill.it](mailto:grafill@grafill.it)

**CONTATTI  
IMMEDIATI**



**Pronto GRAFILL**  
Tel. 091 6823069



**Chiamami**  
[chiamami.grafill.it](http://chiamami.grafill.it)



**Whatsapp**  
[grafill.it/whatsapp](http://grafill.it/whatsapp)



**Messenger**  
[grafill.it/messenger](http://grafill.it/messenger)



**Telegram**  
[grafill.it/telegram](http://grafill.it/telegram)

Edizione destinata in via prioritaria ad essere ceduta nell'ambito di rapporti associativi.

Tutti i diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica e di riproduzione sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta in alcuna forma, compresi i microfilm e le copie fotostatiche, né memorizzata tramite alcun mezzo, senza il permesso scritto dell'Editore. Ogni riproduzione non autorizzata sarà perseguita a norma di legge. Nomi e marchi citati sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici.



**PRONTO  
GRAFILL**

**CLICCA per maggiori informazioni  
... e per te uno SCONTO SPECIALE**

# SOMMARIO

<b>1. PREMESSE GENERALI METODOLOGICHE AGLI STANDARD INTERNAZIONALI</b> .....	p.	7
<b>1.1. LE VALUTAZIONI IMMOBILIARI ESEGUITE IN BASE AL METODO CLASSICO IN ITALIA</b> .....	"	7
1.1.1. Presupposti.....	"	7
1.1.2. Ricerca dei dati.....	"	7
1.1.3. Operazioni di stima.....	"	9
<b>1.2. IL METODO SCIENTIFICO DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI DI STIMA (IVS)</b> .....	"	12
1.2.1. Che cos'è un metodo scientifico?.....	"	12
1.2.2. Prezzo e Valore .....	"	14
1.2.3. Cos'è un bene immobiliare dal punto di vista estimativo? .....	"	15
1.2.4. Il valore di una caratteristica .....	"	15
1.2.5. Equazione generale del valore .....	"	16
1.2.6. La trattativa .....	"	17
1.2.7. Il Prezzo Marginale.....	"	18
1.2.8. L'ambito di mercato, il segmento di mercato e la comparazione.....	"	20
<b>2. APPARATO DISCIPLINARE DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI</b> .....	"	24
<b>2.1. CONCETTI BASE DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI (IVS)</b> .....	"	24
2.1.1. Metodo scientifico probabilistico.....	"	24
2.1.2. La campana di Gauss.....	"	24
2.1.3. Presupposti scientifici di comparazione .....	"	25
2.1.4. Consistenza delle caratteristiche immobiliari .....	"	26
2.1.5. Coefficienti di ragguglio superfici .....	"	32
2.1.6. Coefficienti mercantili e statistici .....	"	34
2.1.7. Nomenclatore .....	"	36

<b>3. IL METODO DI STIMA SECONDO GLI IVS (INTERNATIONAL VALUATION STANDARD)</b> .....	p.	38
<b>3.1. LE FASI DELLA STIMA PER M.C.A.</b> .....	"	38
<b>3.1.1.</b> Individuazione dell'ambito di mercato .....	"	38
<b>3.1.2.</b> Definizione del segmento di mercato .....	"	38
<b>3.1.3.</b> Elenco delle caratteristiche estimative .....	"	39
<b>3.1.4.</b> Costruzione dell'insieme di confronto .....	"	40
<b>3.1.5.</b> Metodo della ricerca dei comparabili detto dei prezzi offerta allineati.....	"	41
<b>3.1.6.</b> Metodo della ricerca dei comparabili detto delle trascrizioni .....	"	44
<b>3.1.7.</b> Misurazione della consistenza delle caratteristiche differenziali.....	"	49
<b>3.1.8.</b> Calcolo dei differenziali.....	"	50
<b>3.1.9.</b> Determinazione dei prezzi marginali delle caratteristiche differenziali.....	"	50
<b>3.1.10.</b> Calcolo aggiustamenti.....	"	51
<b>3.1.11.</b> Somma algebrica degli aggiustamenti .....	"	51
<b>3.1.12.</b> Prezzo corretto e riconciliazione dei dati della stima .....	"	51
<b>4. VALUTAZIONI CON APPROCCIO AL MERCATO: M.C.A. E SISTEMA DI STIMA</b> .....	"	53
<b>4.1. VALUTAZIONI DI BENI RESIDENZIALI CON APPROCCIO AL MERCATO: ESEMPI E CONCETTI</b> .....	"	53
<b>4.1.1.</b> Scheda del <i>subject</i> .....	"	53
<b>4.1.2.</b> Partendo dal <i>subject</i> individuamo l'ambito e il segmento di mercato .....	"	54
<b>4.1.3.</b> Elenco delle caratteristiche di comparazione (differenziali) .....	"	56
<b>4.1.4.</b> Costruzione insieme di confronto .....	"	57
<b>4.1.5.</b> Scheda dei comparabili .....	"	58
<b>4.1.7.</b> Incognite ed elenco delle caratteristiche .....	"	61
<b>4.1.8.</b> Funzioni estimative lineari e di 2° grado .....	"	62
<b>4.1.9.</b> Approfondimento su prezzo marginale e rapporto di posizione.....	"	63
<b>4.1.10.</b> Prezzo marginale della superficie principale .....	"	64
<b>4.1.11.</b> Differenziale e aggiustamento della superficie principale .....	"	65
<b>4.1.12.</b> Prezzo marginale della superficie balconi .....	"	66

4.1.13.	Differenziale e aggiustamento della superficie balconi .....	p.	67
4.1.14.	Prezzo marginale della data del contratto .....	"	68
4.1.15.	Differenziale e aggiustamento della data del contratto .....	"	69
4.1.16.	Prezzo marginale del livello di piano .....	"	70
4.1.17.	Differenziale e aggiustamento del livello di piano .....	"	73
4.1.18.	Prezzo marginale della manutenzione generale .....	"	74
4.1.19.	Differenziale e aggiustamento della manutenzione generale .....	"	76
4.1.20.	Prezzo marginale della data dell'obsolescenza impianti.....	"	77
4.1.21.	Differenziale e aggiustamento dell'obsolescenza impianti .....	"	80
4.1.22.	Prezzo marginale della data della panoramicità .....	"	80
4.1.23.	Differenziale e aggiustamento della panoramicità .....	"	83
4.1.24.	Prezzo marginale della data dell'orientamento zona giorno .....	"	83
4.1.25.	Differenziale e aggiustamento dell'orientamento zona giorno .....	"	84
4.1.26.	Tabella riassuntiva dei prezzi marginali.....	"	85
4.1.27.	Tabella riassuntiva differenziali.....	"	85
4.1.28.	Tabella e somma algebrica aggiustamenti.....	"	86
4.1.29.	Tabella di riconciliazione con determinazione del valore di stima .....	"	86
4.2.	<b>LE VERIFICHE DI STIMA</b> .....	"	87
4.2.1.	Cenno alle stime empiriche del doppio metodo .....	"	87
4.2.2.	Test della divergenza percentuale assoluta.....	"	88
4.2.3.	Test della significatività estimativa assoluta.....	"	88
4.2.4.	Individuazione dei prezzi anomali col test della similarità .....	"	89
4.2.5.	Individuazione dei prezzi anomali col test dell'affidabilità .....	"	90
4.3.	Breve cenno al sistema di stima .....	"	91
4.3.1.	Costruzione del Sistema Generale di Stima .....	"	91
4.3.2.	Riferimento sintetico all'esempio del M.C.A. ....	"	94

<b>5. VALUTAZIONE CON APPROCCIO AL REDDITO: D.C.A.</b> .....	p.	95
<b>5.1. ESEMPI E CONCETTI PER L'ESECUZIONE DEL DIRECT CAPITALIZATION APPROACH (DCA)</b> .....	"	95
5.1.1. Dati occorrenti per fare una stima per DCA.....	"	95
5.1.2. Schema di calcolo del NOI .....	"	95
5.1.3. Il tasso di capitalizzazione (1 <sup>a</sup> Teoria di calcolo) .....	"	97
5.1.4. Il tasso di capitalizzazione (2 <sup>a</sup> Teoria di calcolo) .....	"	98
5.1.5. Regola preliminare di verifica del tasso ottenuto .....	"	99
5.1.6. Metodi della prima teoria: metodi elementari.....	"	100
5.1.7. Metodi della seconda teoria: metodo della media storica corretta.....	"	101

# PREMESSE GENERALI METODOLOGICHE AGLI STANDARD INTERNAZIONALI

## 1.1. LE VALUTAZIONI IMMOBILIARI ESEGUITE IN BASE AL METODO CLASSICO IN ITALIA

### 1.1.1. Presupposti

Per capire bene i metodi di stima che andremo a esaminare occorre assimilare la filosofia di base degli standard internazionali di stima detti anche IVS (*International VALUATION Standards*). Bisogna farlo capendo che, se non si è mai seguito un corso sulle valutazioni immobiliari secondo standard, non si è in grado di capire che le stime come le avete fatte sino a oggi sono cosa ben diversa dalle stime secondo standard.

Purtroppo regna la convinzione che le stime fatte moltiplicando una superficie per un prezzo unitario prelevato magari da una fonte sicura come può essere l'Osservatorio Mercato Immobiliare (OMI) sia un metodo sicuro, preciso e conforme agli standard. Così non è.

Per fare delle stime secondo gli IVS occorre capire bene cosa siano gli standard e come si facciano effettivamente le stime secondo tali standard. E questo bisogna farlo con curiosità di sapere, senza riserve e abbandonando ogni vecchio approccio alla materia.

Per capire meglio questo concetto è necessario esaminare, ancorché velocemente, come oggi sono **eseguite le valutazioni dei beni immobiliari dalla maggior parte dei valutatori che esercitano la professione sul mercato e capire che queste stime non sono affatto precise e naturalmente non sono conformi agli IVS.**



Non dichiarate mai di stare per eseguire (o di aver eseguito) una stima in base agli Standard internazionali se non conoscete davvero gli IVS. Se Voi eseguite una stima senza conoscere gli standard, dalla sua lettura, un qualsiasi esperto ne avrà immediata contezza, con i rischi eventuali per false dichiarazioni in merito.

### 1.1.2. Ricerca dei dati

Per capire bene andiamo a vedere come viene eseguita una stima da coloro che non rispettano gli IVS tenendo presente che questa procedura è seguita circa il 90% dei valutatori italiani di qualsiasi formazione essi siano: geometri, ingegneri, architetti e altro.

Questa stima è assolutamente imprecisa. Garantisce al massimo un'affidabilità compresa tra il 60% e il 70% (in alcuni casi sostanzialmente fortuiti si può arrivare anche all'80%) che, sicuramente, non mette al riparo dai rischi derivanti da una valutazione approssimativa. Rischi connessi a qualsiasi scopo per la quale la stima viene commissionata.

Il momento iniziale di ogni stima "tradizionale" (come chiameremo ogni stima eseguita senza applicare gli standard estimativi) e di ogni stima eseguita in base agli IVS è sicuramente il "**conferimento dell'incarico da parte del committente**".

## IL COMMITTENTE AFFIDA LA STIMA AL VALUTATORE

La stima tradizionale si suddivide in cinque fasi sostanziali.

- 1 DESCRIZIONE BENE
- 2 MISURA DELLE SUPERFICI
- 3 PREZZO AL M<sup>2</sup>
- 4 COEFFICIENTE CORRETTIVO
- 5 VALORE DI STIMA

Andiamo a esaminarle una per una.

### 1 DESCRIZIONE BENE

La descrizione del bene ai fini della valutazione è sicuramente un aspetto importante, ma deve essere chiaro che tale rilievo deriva dal fatto che il lettore della relazione di stima attraverso i dati catastali, i dati toponomastici, i dati dei registri immobiliari e, quindi, anche la descrizione dei luoghi e degli ambienti presenti deve avere una certezza univoca di quale sia il bene sul territorio oggetto della valutazione e deve formarsi in lui un'idea di come il bene è costituito e che livello qualitativo ha. Deve, però, trattarsi in ogni caso di un dato come gli altri, da sviluppare in maniera asciutta e senza ridondanza. Ricordarsi che questa non è la stima, ma un dato che prepara alla valutazione.

Nella stima tradizionale si dedica molto spazio alla descrizione perché la valutazione, poi, in questo contesto si risolve in pochi passaggi e si opta per dare corpo alla relazione sbilanciandola negli aspetti descrittivi.

Nella stima tradizionale mediamente a questa fase si dedica il 60% che appare davvero troppo.



## APPARATO DISCIPLINARE DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI

### 2.1. CONCETTI BASE DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI (IVS)

#### 2.1.1. Metodo scientifico probabilistico

Abbiamo precisato in apertura che al "valore di stima" secondo la dottrina prevista dagli standard internazionali si arriva attraverso un *metodo scientifico*.

Più precisamente si tratta di un metodo scientifico di tipo probabilistico.

Usando, infatti, un metodo scientifico abbiamo sempre due tipi di risultato a seconda del modello di fenomeno studiato.

I fenomeni che nella loro "osservazione scientifica" portano costantemente sempre a un medesimo preciso risultato si dicono *realistici*, proprio perché descrivono, appunto, la realtà fatta di certezze.

Ciò ovviamente trascurando sofismi filosofici di confutazione di tali affermazioni di precisione che sicuramente non ci competono.

I fenomeni che, invece, nella loro osservazione scientifica portano costantemente a risultati "molto vicini", ma da non potersi ritenere comunque uguali, si dicono *probabilistici* perché descrivono con una approssimazione di probabilità che il risultato si avveri.

Il fenomeno da dove possiamo poter estrarre delle leggi probabilistiche è, lo abbiamo già detto, il prezzo.

Per la precisione il prezzo che si manifesta in un certo numero di trattative aventi per oggetto un bene uguale il più possibile a quello da stimare (tecnicamente il concetto di "uguale più possibile" corrisponde a un bene dello stesso ambito e dello stesso segmento di mercato).

Se questi beni quasi uguali portano, in un determinato momento, tutti la trattativa allo stesso prezzo è sicuramente possibile estrarre un dato che sia rappresentativo del valore del bene. Questo perché le leggi scientifiche della statistica probabilistica ci permettono di formulare un valore probabile di previsione.

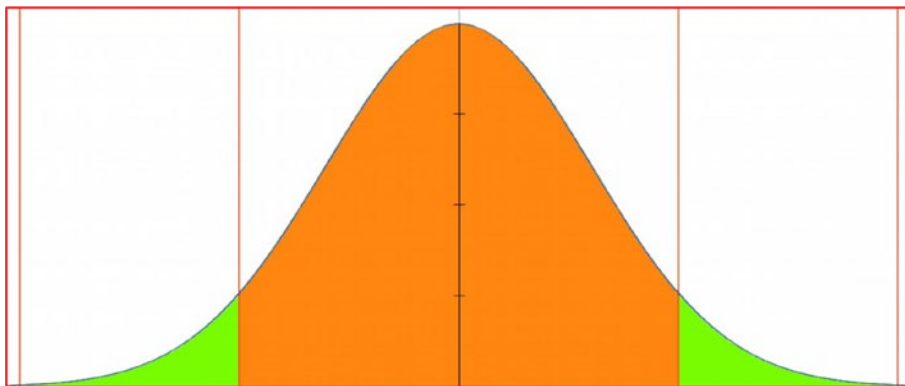
#### 2.1.2. La campana di Gauss

Secondo la "legge di Gauss" facendo un certo numero di osservazioni di un fenomeno la maggior parte dei risultati di queste si concentrano in un valore vicino sia al valore medio e sia al valore modale.

La distribuzione è del tutto naturale ed è ampiamente dimostrata anche dall'esperimento di Galton il quale ideò un dispositivo per rappresentare visualmente la distribuzione descritta dalla funzione di Gauss.

Su un piano inclinato cosparso da un reticolo ordinato di chiodini fece scendere una serie di palline confluenti in determinati scompartimenti ai piedi del piano dopo aver intrapreso percorsi differenti.

Il risultato fu appunto una distribuzione identica alla campana di Gauss.



Facendo, quindi, 30 osservazioni sul prezzo di mercato fissato o fissabile per uno stesso bene immobiliare i valori tendono a non discostarsi dal valore medio o anche modale del bene medesimo.

Di conseguenza, se contengo il prezzo di mercato che vado ad assumere per il comparabile in una differenza del 10% dall'ipotetico valore atteso (che sarebbe il reale valore di stima del nostro bene) sicuramente ho il 99,7% di possibilità di trovare un valore di stima che sia vicinissimo al valore medio e al valore modale.

Questo è il concetto base delle verifiche di stima che vedremo in seguito.

### 2.1.3. Presupposti scientifici di comparazione

Se vogliamo, pertanto, fare una comparazione certa dal punto di vista probabilistico del risultato atteso dovremo seguire un certo processo che ci permetta di ottenere un risultato attendibile.

Per farlo dovremo:

- Individuare *un ambito di mercato*: per essere certi dell'affidabilità – dal punto di vista della surrogabilità – dell'ambito scelto dovremmo rimanere il più possibile vicini al bene da stimare.

INDIVIDUARE UN AMBITO DI MERCATO



## IL METODO DI STIMA SECONDO GLI IVS (INTERNATIONAL VALUATION STANDARD)

### 3.1. LE FASI DELLA STIMA PER M.C.A.

#### 3.1.1. Individuazione dell'ambito di mercato

Per verificare le fasi della stima secondo gli IVS dobbiamo formulare il quesito di premessa, vale a dire lo stimare un bene immobiliare qualsiasi, sottolineando che il bene da stimare prende anche il nome di *subject*.

La prima fase della stima secondo gli IVS coincide con l'individuazione dell'ambito di mercato nel quale farò tutte le mie ricerche (di mercato) per addivenire a un valore.



#### DEFINIZIONE DI AMBITO DI MERCATO

Si definisce come **Ambito di mercato** l'area dove trovo, in termini di distanza massima dal bene da stimare, almeno un bene che sia surrogabile con questo nel soddisfare gli stessi bisogni.

La comparazione va eseguita empiricamente con l'uso di almeno 3 comparabili, per cui l'ambito va esteso - in termini di distanza (omni-direzionale) - sino a quando non si riescono a individuare, quindi, almeno tre beni che possano surrogare il bene da stimare.

Dal punto di vista pratico si procede partendo dal bene da stimare e si allarga l'area presa in considerazione in maniera progressiva.

L'area massima entro la quale dobbiamo trovare i tre comparabili coincide con la microzona catastale dell'OMI.

#### 3.1.2. Definizione del segmento di mercato

L'ambito di mercato rappresenta lo spazio dove cercare i beni da comparare col bene da stimare. All'interno di questo spazio territoriale possiamo trovare un'infinità di beni immobiliari. Cosa dobbiamo dunque cercare? Dobbiamo trovare dei beni di prezzo noto che abbiano una notevole quantità di caratteristiche uguali a quelle del bene da stimare. Diciamo che le caratteristiche cosiddette "estrinseche", cioè esterne al bene da stimare, sono assorbite dall'ambito di mercato giacché sappiamo che in tale spazio abbiamo dei beni che sono surrogabili col nostro bene del quale vogliamo determinare il valore.

Vi sono poi altre caratteristiche che esulano dall'ambito perché sono caratteristiche immobiliari che devono essere uguali per facilitare la ricerca e che hanno comunque anche loro una surrogabilità col bene da stimare, ma non fanno parte dell'ambito.

Si tratta delle caratteristiche del cosiddetto *segmento di mercato* vale a dire, in parole più semplici, di tutti i parametri uguali al bene da stimare che dovranno avere i comparabili.



#### DEFINIZIONE DI SEGMENTO DI MERCATO

Si definisce come **Segmento di mercato** il minimo insieme di parametri economici dei beni dove devo effettuare la ricerca dei beni comparabili. Si può definire anche come l'unità elementare dell'analisi del mercato immobiliare dell'ambito non ulteriormente scindibile.

L'elenco delle caratteristiche invariabili del mercato che si prendono sempre in considerazione sono:

STESSA TIPOLOGIA ESTIMATIVA

STESSA DESTINAZIONE D'USO

STESSA TIPOLOGIA IMMOBILIARE

STESSA TIPOLOGIA EDILIZIA

STESSA DESTINAZIONE ECONOMICA

STESSO TAGLIO DIMENSIONALE

A queste si possono aggiungere altre caratteristiche specifiche della realtà di mercato dove si trova il bene da stimare oppure anche delle caratteristiche che normalmente sono variabili, ma che vengono fissate sulla base del bene oggetto di stima e, pertanto, vincolano la ricerca dei comparabili in maniera invariabile al fine di facilitare la stima medesima.

#### 3.1.3. Elenco delle caratteristiche estimative

Le caratteristiche proprie del bene da stimare possono essere invece uguali come proprietà, ma diverse come quantità. Ciò significa che deve esistere la surrogabilità della funzione della caratteristica esaminata, ma può non esservi necessariamente quella della quantità. Occorre comunque precisare che anche la quantità ha una certa surrogabilità, ma può accadere che la riduzione di surrogabilità di una caratteristica vada a compensarsi con una maggiore surrogabilità data da un'altra caratteristica.



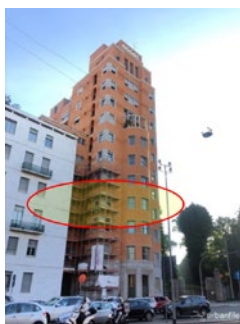
## VALUTAZIONI CON APPROCCIO AL MERCATO: M.C.A. E SISTEMA DI STIMA

### 4.1. VALUTAZIONI DI BENI RESIDENZIALI CON APPROCCIO AL MERCATO: ESEMPI E CONCETTI

#### 4.1.1. Scheda del *subject*

Partiamo ora con un esempio concreto di valutazione immobiliare di un bene situato nel centro di Milano. Ovviamente il metodo è estendibile a qualsiasi città italiana (o, volendo, anche straniera. Il metodo essendo scientifico ha un carattere universale da qui la denominazione di "standard internazionali".

Per il bene da stimare occorre compilare un'apposita scheda identificativa che ci permetta di avere sempre sott'occhio l'oggetto della nostra valutazione e i dati essenziali



Alloggio residenziale

**Ubicato in:**

Via Rosellini n. 10 MILANO

**Dati catastali:**

Foglio XXIII Particella 1221 Sub 24

**N.B.** Trattasi di dati di identificazione univoca puramente inventati rispetto alla fotografia ancorché riferiti a due immobili realmente esistenti, ma volutamente mischiati per ragioni evidenti di privacy.

Prendendo pratica con le stime vedremo che in realtà dovremo sempre compilare una «scheda tipo» dove andremo a riportare tutte le caratteristiche immobiliari del bene da stimare o *subject* sia quelle *invariabili*, vale a dire quelle che appartengono al segmento di mercato, sia quelle *variabili*, vale a dire quelle che appartengono al segmento di contiguità e individuano gli elementi della comparazione.

Per esaminare come procedere concretamente partiamo dalla sola identificazione univoca (di semi-fantasia) prima indicata.

#### 4.1.2. Partendo dal *subject* individuamo l'ambito e il segmento di mercato

Per prima cosa occorre individuare il cosiddetto "ambito di mercato" vale a dire l'area dove esistano almeno 3 beni che siano surrogabili col *subject* quindi che siano con questo comparabili.

Andiamo a esaminare l'**area prossimale del subject** a cercare i tre beni (con uno dei metodi prima esaminati) sino a quando non troviamo, appunto, almeno tre comparabili. L'area massima di ricerca può essere quella della microzona OMI. Nel caso non si trovino i tre beni di prezzo certo entro questa area significherà che non ci sono dati disponibili perché il mercato non è sufficientemente attivo.

Ma come cercare i tre comparabili di prezzo certo?

Questi dovranno avere tutti le caratteristiche invariabili che definiscono il segmento di mercato. Per definire il segmento dovremo pertanto partire dal *subject* facendo ricorso alle *best practices*, cioè esaminare quali sono le caratteristiche immobiliari invariabili sempre prese in considerazione e che definiscono il paradigma elementare dell'analisi del mercato immobiliare dell'ambito considerato non ulteriormente scindibile.

Le **caratteristiche invariabili del segmento di mercato** che sono sempre prese in considerazione dalle *best practices*, previamente considerando il *tipo di eventuale contratto* legato alla necessità di redigere una valutazione, sono le seguenti:

- *tipologia estimativa*: definisce il tipo di estimo che occorre interessare per addivenire a una valutazione (tipo residenziale, terziario, commerciale, industriale, ecc.) e di conseguenza anche il tipo di immobile dovrà essere dello stesso genere;
- *destinazione d'uso*: si tratta di una specificazione della tipologia estimativa e definisce il a quale utilizzo specifico (tipo: alloggio civile abitazione, box auto, ufficio, ecc.) è destinato il bene oggetto di stima e di conseguenza anche i beni dell'insieme di confronto dovranno avere il medesimo utilizzo. Una specificazione utile è l'indicazione se trattasi di destinazione originaria o se questa è stata oggetto di successivo adattamento;
- *tipologia immobiliare*: definisce il tipo di rapporti economici che ha il bene con altri beni immobiliari. Ad esempio presenza di parti comuni o in condominio con altri beni o l'assoluta indipendenza economica del bene;
- *tipologia edilizia*: definisce la reale tipologia costruttiva scelta per il bene, vale a dire se trattasi di casa in linea isolata, a schiera, casa a torre, villa isolata, villa a schiera ecc.;
- *destinazione economica*: definisce se il bene viene utilizzato in proprio dal titolare oppure è destinato a essere redditivo attraverso la cessione temporanea a terzi;

## VALUTAZIONE CON APPROCCIO AL REDDITO: D.C.A.

### 5.1. ESEMPI E CONCETTI PER L'ESECUZIONE DEL DIRECT CAPITALIZATION APPROACH (DCA)

#### 5.1.1. Dati occorrenti per fare una stima per DCA

Il reddito prodotto dal bene immobiliare è pari al suo prezzo d'uso, prezzo calcolato sempre come percentuale del suo valore, come accade per qualsiasi bene economico, compreso il denaro.

La formula che esprime tale reddito è data da:

$$R = V * r$$

Esaminando la formula possiamo osservare che è **possibile**, però, anche ottenere il valore di mercato del bene immobiliare attraverso la relazione che c'è tra reddito prodotto e tasso (di capitalizzazione). Questo calcolo ci serve quando vogliamo sapere se il reddito netto prodotto dal bene sarà tale da rendere conveniente acquistare quel bene.

I dati che ci servono per ottenere il valore del bene attraverso questa formula sono dunque:

- il reddito annuo, vale a dire il prezzo per l'utilizzo del bene che si riesce a ottenere sul mercato;
- il tasso di capitalizzazione, vale a dire la percentuale che trasforma un flusso di reddito in un capitale.

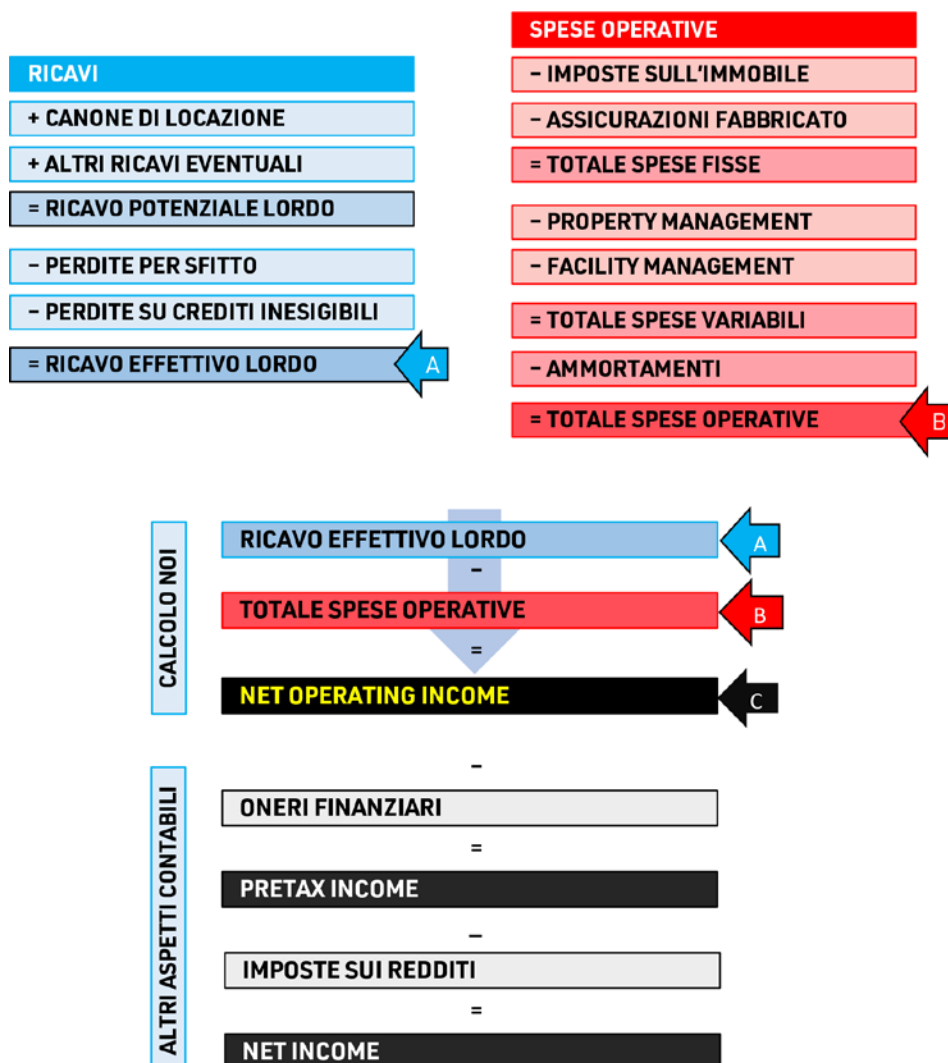
#### 5.1.2. Schema di calcolo del NOI

Il reddito R da prendere in considerazione per risolvere la formula è il *Net Operating Income* (NOI), in italiano traducibile come *reddito netto annuo*, vale a dire l'entrata netta effettiva (oppure anche prevista) per l'annualità della stima o quella precedente che rimane dopo aver sottratto *tutte le spese operative dal reddito effettivo lordo*, ma *al netto degli oneri finanziari e delle imposte sui redditi*.

Per ottenere il *Net Operating Income* si fa ricorso al Bilancio Estimativo vale a dire al *resoconto economico annuo* tipo necessario per considerare la redditività futura di un immobile.

## BILANCIO ESTIMATIVO PER I BENI IMMOBILI

$$R_n = EL_g - (S_c + Q_t + I_p)$$

SCHEMA DI CALCOLO DEL NOI  
(NET OPERATING INCOME)

Analizziamo le spese che gravano sulla proprietà mettendo un bene residenziale in locazione.



