

Graziano Castello

CTU E CTP SECONDO GLI STANDARD IVS

LE COMPETENZE DI VALUTAZIONE IMMOBILIARE DEL CONSULENTE TECNICO SECONDO GLI STANDARD INTERNAZIONALI

- IL RUOLO DI CONSULENTE ▪ LA FIGURA DEL CONSULENTE TECNICO
- LA VALUTAZIONE NELLA CONSULENZA ▪ INTERNATIONAL VALUTATION STANDARDS (IVS)
 - LIVELLI DI MERCATO E UTILIZZO DEL CONSULENTE TECNICO NELLE STIME
- I FRAMEWORK DELLA VALUTAZIONE IMMOBILIARE ▪ STIMA PER APPROCCIO AL MERCATO
 - STIMA PER APPROCCIO AL COSTO E PER APPROCCIO AL REDDITO



**PRONTO
GRAFILL**

Clicca e richiedi di essere contattato
per informazioni e promozioni

SOFTWARE INCLUSO

VALUTAZIONE DEI CESPITI NELLE OPERAZIONI DEL CTU SECONDO GLI STANDARD INTERNAZIONALI (IVS)
E STIMA CON IL METODO MCA (MARKET COMPARISON APPROACH)



GRAFILL

Graziano Castello
CTU E CTP SECONDO GLI STANDARD IVS
Ed. I (7-2017)

ISBN 13 978-88-8207-935-2
EAN 9 788882 079352

Collana **Manuali** (215)

Castello, Graziano <1956->
CTU e CTP secondo gli standard IVS / Graziano Castello.
– Palermo : Grafill, 2017.
(Manuali ; 215)
ISBN 978-88-8207-935-2
1. Consulenze tecniche.
347.45067 CDD-23 SBN Pal0299926
CIP – Biblioteca centrale della Regione siciliana "Alberto Bombace"

Il volume è **disponibile anche in eBook** (formato *.pdf) compatibile con **PC, Macintosh, Smartphone, Tablet, eReader**.
Per l'acquisto di eBook e software sono previsti pagamenti con c/c postale, bonifico bancario, carta di credito e PayPal.
Per i pagamenti con carta di credito e PayPal è consentito il download immediato del prodotto acquistato.

Per maggiori informazioni inquadra con uno Smartphone o un Tablet il Codice QR sottostante.



I lettori di Codice QR sono disponibili gratuitamente su Play Store, App Store e Market Place.

© **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

Finito di stampare nel mese di luglio 2017
presso **Officine Tipografiche Aiello & Provenzano S.r.l.** Via del Cavaliere, 93 – 90011 Bagheria (PA)

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.

SOMMARIO

➤	INTRODUZIONE	p.	7
---	---------------------------	----	---

PARTE PRIMA CONSULENZA TECNICA E VALUTAZIONE

I.1.	RICHIAMI SUL RUOLO DI CONSULENTE	"	11
I.1.1.	La consulenza	"	11
I.1.2.	Atto pre-decisionale.....	"	12
I.1.3.	Caratteristiche della consulenza	"	13
I.1.4.	Origine della consulenza	"	15
I.1.5.	La relazione o report di consulenza.....	"	16
I.2.	LA FIGURA DEL CONSULENTE TECNICO	"	18
I.2.1.	Il CTU.....	"	18
I.2.2.	L'albo dei CTU	"	25
I.2.3.	L'iscrizione	"	26
I.2.4.	Responsabilità e sanzioni.....	"	27
I.2.5.	Le varie consulenze del CTU	"	28
I.2.6.	Il CTP.....	"	31
I.2.7.	L'esperto del Giudice nelle Esecuzioni immobiliari	"	35
I.2.8.	La consulenza nella procedura fallimentare	"	39
I.2.9.	Analisi Costi-Benefici.....	"	40
I.3.	LA VALUTAZIONE NELLA CONSULENZA	"	43
I.3.1.	Aree di intervento del Consulente Tecnico.....	"	43
I.3.2.	Cos'è la valutazione.....	"	44
I.3.3.	Gli strumenti per la valutazione.....	"	46
I.3.4.	Affidarsi più alla scienza che all'esperienza.....	"	47

PARTE SECONDA METODI DI STIMA SECONDO GLI IVS

II.1.	GLI INTERNATIONAL VALUTATION STANDARDS (IVS)	"	53
II.1.1.	Cosa sono gli IVS.....	"	53

II.1.2.	Principi base non dichiarati degli IVS	p.	54
II.1.3.	International Valuation Standards Council (IVSC)	"	55
II.1.4.	Sintesi degli IVS	"	58
II.1.5.	Le linee guida dell'ABI	"	61
I.2.	LIVELLI DI MERCATO E UTILIZZO DEL CONSULENTE TECNICO NELLE STIME	"	77
II.2.1.	I livelli di mercato	"	77
II.2.2.	Livello edilizio	"	83
II.2.3.	Livello Immobiliare	"	86
II.2.4.	Livello reddituale	"	88
II.2.5.	Utilizzare i livelli di mercato nelle stime del CT	"	89
I.3.	I FRAMEWORK DELLA VALUTAZIONE IMMOBILIARE	"	91
II.3.1.	Prezzo e Valore	"	91
II.3.2.	Trattativa di mercato e giudizio di stima	"	93
II.3.3.	Legge di Jevons	"	95
II.3.4.	Probabilismo	"	98
II.3.5.	Segmento di mercato	"	100
II.3.6.	Mercato come unica fonte d'informazione	"	103
II.3.7.	Unità di misura e nomenclatori	"	107
II.3.8.	Prezzo unitario e prezzo marginale	"	113
I.4.	LA STIMA PER APPROCCIO AL MERCATO	"	117
II.4.1.	Caratteristiche di comparazione	"	117
II.4.2.	La funzione estimativa	"	118
II.4.3.	Fasi della stima per comparazione	"	120
II.4.4.	La stima per MCA di un bene residenziale	"	126
II.4.5.	Esempio pratico di stima per MCA di un bene residenziale	"	147
II.4.6.	Le verifiche di attendibilità	"	163
II.4.7.	Esempio pratico di verifiche di attendibilità	"	164
II.4.8.	Sistema generale di stima	"	166
II.4.9.	Esempio pratico di sistema generale di stima	"	170
I.5.	LA STIMA PER APPROCCIO AL COSTO E PER APPROCCIO AL REDDITO	"	176
II.5.1.	Quando si stima con approccio al costo	"	176
II.5.2.	La stima per valore di costo	"	178
II.5.3.	La stima con approccio al reddito	"	184
II.5.4.	La determinazione del tasso di capitalizzazione	"	189
II.5.5.	Direct Capitalization	"	201
II.5.6.	Yeld Capitalization	"	201
II.5.7.	Discount cash flow analysis (DCFA)	"	202

PARTE TERZA
IL SOFTWARE STIMMO 2.EMMECIA

III.1. GUIDA ALL'INSTALLAZIONE		
DEL SOFTWARE STIMMO 2.EMMECIA	p.	205
III.1.1. Note sul software STIMMO 2.EMMECIA	"	205
III.1.2. Requisiti hardware e software	"	206
III.1.3. Download del software e richiesta della password di attivazione	"	206
III.1.4. Installazione ed attivazione del software	"	206
 III.2. MANUALE D'USO		
DEL SOFTWARE STIMMO 2.EMMECIA	"	208
III.2.1. Avvio del software	"	208
III.2.2. Pulsanti di navigazione	"	209
III.2.3. Database, tabelle, record e campi	"	214
III.2.4. Filosofia di STIMMO 2.EMMECIA	"	214
III.2.5. Come eseguire la stima per MCA	"	215
III.2.6. Osservazioni e consigli circa la relazione di stima	"	219
 ∨ BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA ESSENZIALE	"	224
– Bibliografia essenziale	"	224
– Sitografia essenziale	"	226

INTRODUZIONE

Nell'attività professionale ogni consulente tecnico, sia questo d'ufficio o sia di parte, si trova a svolgere due distinte mansioni. Da una parte troviamo l'attività di *consulenza* vera e propria il cui compito specifico è quello di esprimere un parere su un problema o su una vertenza che possa aiutare un altro soggetto (il committente) ad assumere una giusta decisione; dall'altra troviamo, invece, l'attività di *esperto* il cui compito è quello, invece, di quantificare in denaro quanto connesso con il problema o la vertenza. Esistono peraltro delle mansioni confuse con quella di consulente dove in realtà il compito è meramente quello di esperto e non c'è alcun parere da esprimere. Tra tutte è sufficiente ricordare quella di Esperto del Giudice (EdG) nelle Esecuzioni Immobiliari dove il tecnico non ha alcun convincimento da esprimere, ma ha solamente il compito di determinare, con sufficiente precisione, il valore del bene immobiliare oggetto di procedura esecutiva (oltre ad alcune analisi di due diligence da fare, ma che sempre non prevedono pareri dirimenti).

Per l'attività di consulenza è difficile ridurre le competenze a un manuale operativo, ma è solamente possibile limitarsi a stilare elenchi di norme e audit procedurali. Del resto l'attività di consulente è una sintesi della propria preparazione ed esperienza professionale e scrivere un manuale operativo significherebbe perdersi in migliaia di pagine di testo. Discorso diverso, invece, si ha per l'attività di valutazione dove oggi, con la necessità crescente di procedure consolidate e oggettive e con l'introduzione di standard estimativi internazionali, l'esperienza professionale del singolo, se non indirizzata all'apprendimento degli stessi diventa, per assurdo, un ostacolo alla realizzazione di una corretta prestazione professionale.

In altre parole, per eseguire delle valutazioni corrette occorre indirizzare la propria competenza professionale alla progressiva e sempre più profonda assimilazione e ortodossa osservazione degli standard di valutazione e non più alla velocità di sintesi di quanto operativamente fatto nel passato.

Uno standard presuppone, infatti, delle procedure da seguire obbligatoriamente. Procedure che possono deviare dalle proprie convinzioni e abitudini estimative e che sicuramente esulano dalla cultura della valutazione tipica della scuola italiana. Il giovane professionista è sicuramente più permeabile all'assimilazione degli standard proprio per la sua necessità di coprire il *gap* di esperienza che lo separa dai colleghi più scafati. Il professionista con una buona dose di esperienza professionale, invece, è più restio ad abbandonare le procedure fatte proprie dopo anni di valutazioni condotte secondo un determinato metodo e che oggi, si rivelano persino controproducenti, se non errate. Un tempo la stima a vista era «*summa*» massima dell'attività del perito. Eseguire con sicurezza una valutazione estemporanea, basandosi solo sull'esperienza accumulata negli anni, era sfoggio di professionalità e di autorevolezza per la clientela. Oggi, non è più così. Fare una stima estemporanea è un grave errore estimativo condannato dalla comunità estimativa internazionale. Le informazioni per eseguire una valutazione attinte attra-

verso l'esperienza non sono più da ritenersi attendibili e, quindi, valide. Le cosiddette stime *expertise* sono aborrite. L'unica fonte d'informazione è il mercato medesimo. Mercato che si deve esprimere per dati reali, palpabili e riferiti con precisione nel tempo. La sintesi dei valori immobiliari attuata dal professionista in base alla sua esperienza può sempre avere margini di errore, è filtrata comunque dalla propria personale esperienza e sensibilità e, quindi, si allontana dal mercato reale. Un valore di stima basato su una stima *expertise* presenta margini di errore rispetto alla realtà che variano da un minimo del 25% per arrivare a stime distanti dal valore fissato dal mercato persino oltre il 100%. Errori troppo rischiosi e marchiani per chi chiede al professionista una consulenza – lato valutazione – che sia precisa. I disastri finanziari degli ultimi dieci anni derivano perlopiù da stime *expertise* fatte con leggerezza per far quadrare euristicamente le esigenze della committenza.

Lo scopo di questo libro è questo avvicinare ogni professionista alla logica degli standard estimativi nell'ambito della consulenza tecnica sia di parte e sia d'ufficio (ovviamente nel ruolo di esperto). Dare lui un criterio procedurale da seguire in ogni occasione e che sia fedele alle richieste che provengono dalla comunità culturale estimativa internazionale.

La sfida è senz'altro ardua, ma affidandovi con una mentalità divergente e aperta a quanto descritto nei capitoli di questo libro riuscirete senz'altro a cambiare il vostro *modus operandi* nell'ambito delle stime.

Nel libro troverete, peraltro, un intero capitolo dedicato agli IVS. Leggerlo con attenzione vi aiuterà in questo percorso di abbraccio alle nuove procedure di stima.

Unitamente al libro è disponibile **STIMMO 2.EMMECIA**, data base relazionale per la valutazione dei cespiti che possono intervenire nelle operazioni del CTU. Il software consente, inoltre, la valutazione secondo gli IVS e, in particolare, la stima per MCA.

PARTE PRIMA
CONSULENZA TECNICA E VALUTAZIONE



**PRONTO
GRAFILL**

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

RICHIAMI SUL RUOLO DI CONSULENTE

I.1.1. La consulenza

L'attività di consulente tecnico pur essendo denominata con un'unica voce, appunto, di «consulenza» in realtà è suddivisa in due distinte aree di intervento. Un'area di consulenza vera e propria, dove il tecnico offre le proprie: capacità, conoscenze ed esperienze professionali per dirimere una controversia o comunque per aiutare il committente ad assumere una decisione in merito a un problema concreto.

C'è, invece, un'altra area di consulenza dove il tecnico non esprime alcun parere e non deve aiutare il committente ad assumere alcuna decisione, ma dove egli stabilisce un ammontare che può corrispondere a un valore immobiliare, a un danno, a un'indennità, a un canone di locazione e a tante altre situazioni dove sia necessario eseguire una monetizzazione. Questa altra attività ancorché si consideri sempre di consulenza, rimane improprio definirla come tale, proprio per il fatto che il tecnico si adopera ad eseguire una valutazione e non a dirimere una vertenza o un problema.

Tuttavia poiché il fine di questo libro instradare a una corretta valutazione occorre distinguere questa attività definibile di speciale consulenza, come un'attività quale «esperto». Per assurdo però, l'esperienza non ha granché valore se non nella conoscenza delle procedure di valutazione medesima e non ne ha, invece, ai fini del giudizio di stima per conoscenza del mercato.

Parleremo, pertanto, di *consulenza* in generale per intendere la figura che assolve a entrambi i ruoli ancorché in realtà il compito del consulente sia, come appena visto, quello di fornire alla committenza elementi per decidere. Parleremo, invece, di *esperto valutatore* quando questa figura di consulente sia espressamente dedicata alla sola valutazione.

La **consulenza** è un «ruolo» di recente istituzione. Volessimo infatti, redigere una *storia della consulenza nel mondo occidentale* non dovremmo adoperarci in ricerche che si perdono nella notte dei tempi. La consulenza è una necessità del mondo moderno ed è figlia della crescente divisione del lavoro.

Non è quindi, necessario scomodare la legge dell'entropia per comprendere che il mondo (nella sua logosfera) sta assumendo dall'origine dell'uomo a oggi una complessità crescente nella quale i ruoli sono sempre più specializzati, più definiti, più frammentati. Nella complessità le decisioni crescono a dismisura e il numero di scelte possibili aumentano esponenzialmente. L'uomo non-moderno aveva in sé la capacità, più o meno spiccata, di decidere senza, o quasi senza, l'ausilio della coscienza critica. La mediazione da compiere per conciliare esigenze personali e comuni avveniva attraverso l'identificazione spontanea a un uso consolidato. La scelta era, pertanto, davvero minima. L'uomo moderno invece, può decidere quasi tutto grazie all'esercizio della coscienza critica. Questa circostanza può essere letta come un bene o un male a seconda delle proprie convinzioni storiche e sociali, tuttavia non è questa la sede idonea per intraprendere questo tipo di discussione. Importante, in questa sede, è capire che, il *numero di*

azioni che oggi compie l'individuo nelle quali egli debba adottare forzatamente una decisione tende ad aumentare sempre più.

Quando l'individuo si trova in ambiti del sapere a lui conosciuti il prendere decisioni non è cosa difficile, giacché egli è in grado di sapere dove e come raccogliere le necessarie informazioni per arrivare a prendere la giusta decisione. Ma, quando si trova in territori dello scibile a lui quasi sconosciuti e davanti a opzioni di scelta sul prendere una strada o un'altra la decisione diventa difficile se non impossibile. L'individuo, quindi, non ne verrà fuori se non attraverso una ricerca di informazioni e a una cernita delle stesse che richiederà molto tempo.

Per evitare tutto questa perdita di tempo e di energie individuali basterò demandare la decisione a un'altra persona. Un soggetto che abbia la giusta dotazione di informazioni e sappia dove poter prendere le stesse e possa quindi, consigliare la giusta direzione.

Questo consigliare la «giusta direzione» è l'essenza dell'attività del consulente tecnico.

Cosa sia la consulenza pertanto, dovrebbe trasparire da quanto detto sino a ora.

I.1.2. Atto pre-decisionale

Possiamo definire la **consulenza** come *la delega ad altra persona del processo decisionale*.

La delega però, si badi bene, non è totale. La procura investe infatti, solo il trasferimento del processo decisionale, ma non la decisione finale. La scelta conclusiva spetta comunque al delegante che, appunto, si avvale della competenza del consulente affinché questo:

- analizzi il maggior numero di informazioni possibili relativamente a un problema;
- classifichi le informazioni;
- giunga alle opportune conclusioni affermando la decisione che egli ritiene più congrua in merito al problema postogli.

Il delegante potrà sempre e comunque decidere diversamente qualora ritenga che il consulente abbia espresso le proprie conclusioni senza la dovuta ricchezza di informazioni o senza la dovuta autorevolezza o per qualsiasi altra motivazione. Il delegante ha potere assoluto di conferire l'incarico e anche di non tenere conto del lavoro eseguito dal consulente (sempre e comunque provvedendo a saldarlo).

Ne deriva, da quanto affermato, una classificazione singolare della strutturazione della consulenza attraverso quattro caratteristiche fondamentali:

- la consulenza è *un atto pre-decisionale* in quanto pur essendo una decisione assunta come se essa fosse efficace operativamente non viene adottata dal medesimo soggetto che la decisione ha elaborato;
- la decisione, di riflesso, è *l'atto formale conclusivo per la risoluzione di un determinato problema* e non appartiene alla consulenza o al consulente, ma a colui che lo studio ha commissionato;
- la pre-decisione avviene su *una singola questione*, un unico problema. Potremo quindi, avere una serie di problemi con una serie di consulenze per comodità raccolte in unica richiesta;
- la pre-decisione, anche qui di riflesso, *non attiene un processo problematico* cioè una sequela di problemi di cui una soluzione genera un dilemma successivo.

Sulla base di questa strutturazione possiamo concludere che **la consulenza è l'ausilio che una persona esperta in un campo qualunque offre a persona, meno esperta in quel settore,**

LA FIGURA DEL CONSULENTE TECNICO

1.2.1. Il CTU

L'acronimo CTU sta per Consulente Tecnico di Ufficio e rappresenta senz'altro la figura di «consulente» più importante tra i possibili incarichi affidabili a un tecnico.

Prima di passare a esaminare il ruolo di CTU dal punto di vista giuridico facciamo alcune considerazioni di carattere concettuale.

Etimologicamente la parola «consulente» deriva dall'unione del prefisso latino «cum» e dal verbo «solère», cioè: «salire con», innalzarsi insieme. È un termine chiaramente figurato.

Il consulente dovrebbe essere, quindi, il soggetto in grado di far salire l'ignorante al sapere. Attraverso la sua opera chi ha dubbi, o più semplicemente, non conosce i termini di una questione, dovrebbe sollevarsi dal suo «non sapere», e quindi avere un'ignoranza specifica, al «sapere». Il consulente è una figura professionale che vende la sua conoscenza a chi non l'ha e dà a questo i consigli necessari a risolvere determinati problemi. Il consulente vende fatti, informazioni e potenziali decisioni.

A volte però, sentiamo anche parlare di *perito*. In questo caso il termine ha, invece, origine più incerta. Presumibilmente «perito» deriva dal greco «peri» che significa «intorno a» e niente avrebbe a che vedere con il latino «peritius» attinente ai derivati della parola «pericolo». Estrapolando il «perito tecnico» avrebbe, pertanto, conoscenze intorno ad argomenti tecnici. La *perizia*, di riflesso, sarebbe invece, un discorso esauriente intorno a una qualche tematica ben precisa.

Per risolvere semanticamente la differenza d'uso pratico che si ha tra il termine «consulente» e il termine «perito» possiamo dire che il *consulente* ha una conoscenza approfondita su una determinata materia ma in maniera globale, mentre il *perito* ha una conoscenza particolare su un determinato e specifico problema. Ovviamente le due figure si sovrappongono, ma la differenza, sebbene sottile, esiste. Conoscere la materia estimativa è tipico del consulente tecnico, invece, eseguire una perizia danni specifica è chiaramente un'operazione del perito. La consulenza è un atto conoscitivo teorico, la perizia è un atto operativo pratico. Tuttavia, come detto, i due termini sono usati indifferentemente e sovrapposti.

Torniamo al ruolo di CTU.

La Consulenza Tecnica di Ufficio, è una richiesta di conoscenza, rispetto a un preciso problema tecnico, fatta da parte di un organo giuridico e nella fattispecie dal Giudice di un tribunale. Per «competenza tecnica» si intendono tutte le tecniche estranee all'ambito giuridico, questo perché il Giudice, in teoria, potrebbe essere esperto anche in materie di carattere tecnico. Per cui nell'ambito processuale si distinguono le attività giuridiche e quelle tecniche o non giuridiche.

La valutazione del Giudice rispetto alla relazione del CTU è sempre preminente, vale a dire che l'attività giuridica prevale su quella tecnica, poiché egli potrà anche disattendere le conclusioni cui è pervenuto il tecnico nominato, essendo sempre il magistrato per definizione «*peritus peritorum*» cioè il perito dei periti.

Il Giudice compie l'attività giuridica per eccellenza, cioè emette e firma la sentenza, per cui se non riterrà l'attività tecnica degna di accoglimento potrà, senza necessità di giustificarsi, disattendere in toto le conclusioni cui è pervenuto il CTU.

La legge italiana individua come organo giudiziario, cioè preposto a emettere giudizi su cause penali o civili, in primis «il giudice», cioè la figura destinata ad emettere la sentenza per mezzo della quale stabilire una decisione conclusiva su fatti concreti applicando la legge. Accanto alla figura del giudice vi sono poi figure complementari di ausilio ad esso:

- il **cancelliere** (artt. 57¹ e 58² del c.p.c.), avente funzione di assistere il giudice in tutte gli atti dei quali deve essere stilato il processo verbale (art.126³ del c.p.c.);
- l'**ufficiale giudiziario** (artt. 59⁴ e 60⁵ del c.p.c.) avente il compito di assistere il giudice in udienza, eseguire le sue disposizioni e notificare gli atti (art. 137⁶ del c.p.c.);

¹ **Art. 57 C.P.C. – Attività del cancelliere**

Il cancelliere documenta a tutti gli effetti, nei casi e nei modi previsti dalla legge, le attività proprie e quelle degli organi giudiziari e delle parti.

Egli assiste il giudice in tutti gli atti dei quali deve essere formato processo verbale.

Quando il giudice provvede per iscritto, salvo che la legge disponga altrimenti, il cancelliere stende la scrittura e vi appone la sua sottoscrizione dopo quella del giudice.

² **Art. 58 C.P.C. – Altre attività del cancelliere**

Il cancelliere attende al rilascio di copie ed estratti autentici dei documenti prodotti, all'iscrizione delle cause a ruolo, alla formazione del fascicolo d'ufficio e alla conservazione di quelli delle parti, alle comunicazioni e alle notificazioni prescritte dalla legge o dal giudice, nonché alle altre incombenze che la legge gli attribuisce.

³ **Art. 126. C.P.C. – Contenuto del processo verbale**

Il processo verbale deve contenere l'indicazione delle persone intervenute e delle circostanze di luogo e di tempo nelle quali gli atti che documenta sono compiuti; deve inoltre contenere la descrizione delle attività svolte e delle rilevazioni fatte, nonché le dichiarazioni ricevute.

Il processo verbale è sottoscritto dal cancelliere. Se vi sono altri intervenuti, il cancelliere, quando la legge non dispone altrimenti, dà loro lettura del processo verbale.

⁴ **Art. 59 C.P.C. – Attività dell'ufficiale giudiziario**

L'ufficiale giudiziario assiste il giudice in udienza, provvede all'esecuzione dei suoi ordini, esegue la notificazione degli atti e attende alle altre incombenze che la legge gli attribuisce.

⁵ **Art. 60 C.P.C. – Responsabilità del cancelliere e dell'ufficiale giudiziario**

Il cancelliere e l'ufficiale giudiziario sono civilmente responsabili:

1. quando, senza giusto motivo, ricusano di compiere gli atti che sono loro legalmente richiesti oppure omettono di compierli nel termine che, su istanza di parte, è fissato dal giudice dal quale dipendono o dal quale sono stati delegati;
2. quando hanno compiuto un atto nullo con dolo o colpa grave.

⁶ **Art. 137 C.P.C. – Notificazioni**

Le notificazioni, quando non è disposto altrimenti, sono eseguite dall'ufficiale giudiziario, su istanza di parte o su richiesta del pubblico ministero o del cancelliere.

L'ufficiale giudiziario esegue la notificazione mediante consegna al destinatario di copia conforme all'originale dell'atto da notificarsi.

Se l'atto da notificare o comunicare è costituito da un documento informatico e il destinatario non possiede indirizzo di posta elettronica certificata, l'ufficiale giudiziario esegue la notificazione mediante consegna di una copia dell'atto su supporto cartaceo, da lui dichiarata conforme all'originale, e conserva il documento informatico per i due anni successivi. Se richiesto, l'ufficiale giudiziario invia l'atto notificato anche attraverso strumenti telematici all'indirizzo di posta elettronica dichiarato dal destinatario della notifica o dal suo procuratore, ovvero consegna ai medesimi, previa esazione dei relativi diritti, copia dell'atto notificato, su supporto informatico non riscrivibile.

Se la notificazione non può essere eseguita in mani proprie del destinatario, tranne che nel caso previsto dal secondo comma dell'articolo 143, l'ufficiale giudiziario consegna o deposita la copia dell'atto da notificare in busta che provvede a sigillare e su cui trascrive il numero cronologico della notificazione, dandone atto nella relazione in calce all'originale e alla copia dell'atto stesso. Sulla busta non sono apposti segni o indicazioni dai quali possa desumersi il contenuto dell'atto.

Le disposizioni di cui al quarto comma si applicano anche alle comunicazioni effettuate con biglietto di cancelleria ai sensi degli articoli 133 e 136.

LA VALUTAZIONE NELLA CONSULENZA

I.3.1. Aree di intervento del Consulente Tecnico

Abbiamo esaminato in modo sommario, nei due capitoli precedenti, il ruolo consulente tecnico in senso generico e nello specifico quello di CTU, di CTP e di Esperto del Giudice. Ovviamente si tratta solamente di una sintesi di premessa agli intendimenti di questo testo che sono l'attività di valutazione dei ruoli sin qui esaminati. Una sintesi necessaria per sapere di cosa stiamo parlando e in quali ambiti la valutazione oggetto della nostra analisi specifica è riferita.

Il tema fondamentale di questo testo è però, l'attività di valutazione all'interno dei ruoli sin qui descritti, ancorché in forma riassunta.

L'attività di consulente tecnico abbiamo visto si concreta con una relazione tecnica con la quale si esprime un parere su una questione dove il committente non ha i mezzi culturali adeguati per poter decidere in proprio.

Tale attività è sempre costituita da due fasi fondamentali:

- 1) il parere tecnico dirimente;
- 2) il parere valutativo.

Con il parere tecnico dirimente il consulente indirizza il committente ad assumere la migliore decisione possibile. Se la consulenza è riferita all'intervento del tecnico d'ufficio il parere sarà ovviamente quello capace di indirizzare il Giudice ad assumere la migliore decisione possibile; se si tratta di consulenza di parte il parere avrà valore difensivo, vale a dire aiuterà il committente ad esprimere le proprie ragioni. Tuttavia si tratta sempre di una pre-decisione su una presa di posizione rispetto a un problema.

Il parere dirimente è argomento oggetto di numerosi testi e ai quali si rimanda. Diverso è il discorso relativo al parere valutativo che implica non un'attività di consulente, giacché non c'è parere, ma l'attività di *esperto* il cui compito è quello, invece, di quantificare in denaro quanto connesso con il problema o la vertenza.

Il parere valutativo è sempre connesso a ogni attività da Consulente Tecnico, a differenza di quello dirimente che appare solo nel caso serva appunto un parere in merito a una vertenza. La valutazione è sempre presente perché ogni situazione sia che preveda un parere e sia che non lo preveda, presenta la necessità di quantificare il valore della vertenza medesima. In ogni rapporto di contrasto tra due soggetti sia che si riesca a addivenire a una conciliazione e sia che si apra una vertenza vera e propria è sempre necessario determinare, infatti, il cosiddetto valore di causa il quale in linea teorica coincide con la somma da valutare.

Il parere valutativo può essere a sua volta classificato secondo tre tipologie di intervento del consulente, o meglio, dell'esperto:

- risarcitorio;
- ripartizionale;
- simulativo.

Tabella 3.1. *Tipologie pareri valutativi del consulente*

Tipologia	Quando si usa	Esempi
Risarcitorio	Alienazione illegittima di un diritto	– Danni
Ripartizionale	Ripartizione di quote di un diritto indiviso	– Divisioni ereditarie – Quote millesimali
Simulativo	Stima di un diritto non avvenuta in origine	– Calcolo canone locativo – Base d'asta nelle esecuzioni

Il parere valutativo *risarcitorio* è conseguente a un diritto diminuito o alienato da parte di un soggetto su un altro e generalmente viene completamente addebitato alla parte soccombente di una vertenza. Si parla normalmente di parere valutativo risarcitorio nel caso di computazione del danno.

Il parere valutativo *ripartizionale* è conseguente alla determinazione delle quote individuali spettanti a singoli soggetti di un diritto indiviso. Per poter intervenire oltre ai criteri estimativi è necessario conoscere i criteri di ripartizione, sia che siano fissati dalla legge o sia che siano fissati dalla prassi o degli usi. Andranno poi, fissati i diritti dei singoli e, quindi, stabiliti i criteri di ripartizione. Si parla ordinariamente di parere valutativo ripartizionale nella divisione ereditaria o nel calcolo dei millesimi condominiali.

Il parere valutativo *simulativo* è conseguente alla determinazione dell'ammontare di diritti per i quali non c'è stato un atto originario o questo è stato predisposto in maniera errata. Per poter intervenire oltre ai criteri estimativi è necessario conoscere i criteri di formazione dell'atto originario, per passare alla determinazione dei diritti a esso legati e quindi, alla valutazione simulativa. Si parla ordinariamente di parere valutativo simulativo nel caso di calcolo del canone ordinario di locazione o anche nel calcolo del valore base d'asta degli immobili nelle procedure esecutive.

1.3.2. Cos'è la valutazione

Per comprendere bene cosa sia la valutazione è opportuno assimilare il concetto di **valore**. Cosa sia, come si formi e cosa significhi monetizzarlo.

Il valore rappresenta il concetto base di tutta la materia estimativa ed estremamente importante saperlo distinguere dal prezzo, il quale rappresenta, invece, il fondamento del mercato nell'economia. L'estimo serve a formulare un giudizio di valore, l'economia a misurare o fissare un prezzo. Il confine è sottile e facilmente nei discorsi estimativi o economici i due concetti si sovrappongono. Per avere un'idea più chiara possiamo dire che il valore è un giudizio che precede la formazione del prezzo in una transazione, mentre quest'ultimo è l'esatto opposto. Vale a dire ciò che segue la conclusione di una transazione, dove il valore non è più un giudizio, ma una misura precisa.

Il valore rappresenta, dunque, una percezione. Il valore è, infatti, una sensazione mentale e corporale dell'individuo, con la quale, in base alla percezione positiva o negativa della stessa, attribuiamo un grado di attenzione o fuga da, o verso, qualcosa.

Questo è la formazione del valore per ogni individuo.

Il valore però non sempre si forma in base alla propria sensazione verso «qualcosa», ma spesso ci si riferisce alla percezione che si ritiene abbiano gli altri verso quello stesso «qualcosa». Possiamo definirlo come un valore mimetico, dovuto a un'altra sensazione dell'individuo:

PARTE SECONDA
METODI DI STIMA SECONDO GLI IVS



**PRONTO
GRAFILL**

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

GLI INTERNATIONAL VALUTATION STANDARDS (IVS)

II.1.1. Cosa sono gli IVS

Abbiamo parlato di standard internazionali di stima, ma questi, di là del concetto di standard rappresentativo di una procedura consolidata, cosa costituiscono concretamente?

Possiamo definire gli *International Valuation Standards* o brevemente IVS o anche standard internazionali di stima come un insieme di **dettami procedurali e metodologici uniformati** da appositi istituti neutrali e, per questo, condivisi dalla maggior parte dei valutatori e da chi utilizza le stime quale garanzia. I requisiti degli standard, quindi, sono l'indipendenza ed equidistanza dai soggetti coinvolti nella necessità di ricorrere alla valutazione. L'essere delle procedure consolidate di migliore efficacia, vale a dire le cosiddette *best practices* o migliori pratiche.

L'utilizzo degli standard non prevede, quindi, il ragionamento soggettivo per affrontare il problema estimativo, ma soltanto l'adesione (in modo ovviamente sempre ragionato) alle procedure consolidate e uniformate essendo queste di sicura efficacia essendo legate alla pratica quotidiana. In concreto gli standard sono stati introdotti per soddisfare la concreta esigenza delle banche di avere valutazioni corrette degli immobili offerti in garanzia a fronte delle esposizioni finanziarie. Tuttavia l'esigenza di avere una corretta valutazione del valore di mercato di un immobile non si manifesta solo per le banche, ma anche nelle aste giudiziarie è necessario avere un valore di mercato corretto e aderente alla realtà e che non sia sbilanciato a favore di chi ha esigenze di recupero immediato, ma nemmeno a favore di chi intenda solo procrastinare le proprie obbligazioni. L'unico modo per essere equidistanti da creditore precedente debitore esecutato è, quindi, quello di eseguire una valutazione che sia espressione del reale valore di mercato.

In Italia purtroppo non esistono degli standard internazionali localizzati e adattati alla realtà del nostro paese, questo perché da noi gli ivs sono una semplice **traduzione** delle pubblicazioni emanate dai vari enti preposti alla stesura degli standard. non c'è alcuna **mediazione** culturale e pratica di adattamento alla realtà del mercato immobiliare del nostro paese. Questo problema è dovuto al fatto che gli enti nostrani fanno una semplice adesione e non siedono al tavolo dell'IVSC a discutere di esigenze specifiche. Nel momento che il nostro Ente emana dei propri IVS questo non potranno essere che la semplice traduzione dall'inglese degli standard emanati in una realtà diversa. Lasciando così scoperti numerosi problemi, fortunatamente coperti dai vari autori di estimo, i quali però, molto spesso sono in contrasto tra loro disattendendo il punto di forza degli standard cioè l'essere un procedimento condiviso.

In Italia sono considerati quali standard italiani di valutazione:

- il codice Tecnoborsa;
- le linee guida dell'ABI;
- i manuali con le *best practices* emanate dai vari enti di certificazione ai sensi della ISO 17024;
- la norma UNI 11612/2015;
- i Principi Italiani di Valutazione o PIV.

Forse era più opportuno definirli come traduzione e interpretazione degli standard internazionali nella nostra lingua, ma non un adattamento per cui definirli standard italiani è improprio.

Occorre anche tenere conto che le linee guida emanate dall'ABI, ancorché siano a tutti gli effetti forse la migliore interpretazione degli standard internazionali, non possono essere certo rispettosi del principio di neutralità che l'Ente preposto alla codifica di uno standard dovrebbe sicuramente avere. Per cui possono sicuramente avere un valore di indicazione interna per le banche al fine di verificare la competenza richiesta dalla direttiva UE al perito, ma non certo avere il carattere di neutralità di uno standard. Ad ogni buon conto si ribadisce che, a parte recenti cadute di stile che raccomandano di indicare nelle stime il valore cauzionale di immediato realizzo, le linee guida ABI rappresentano il primo e forse il migliore tentativo di ordinare la materia degli standard estimativi. Forse i PIV sono sicuramente meglio, ma sono purtroppo orientati – come potenzialità di utilizzo – al mondo dei ragionieri e dei dottori commercialisti; ancorché vada osservato che gli IVS originali seguono anch'essi più una visione finanziaria, quindi, che attiene più attività o *asset* in base al tempo, che meramente valutativa, per cui rivolta ai soli immobili in maniera sincronica. Per cui non sarebbe uno scatto culturale di poco conto che anche il mondo dei tecnici si spostasse su questo piano.

II.1.2. Principi base non dichiarati degli IVS

I principi che stanno alla base degli standard internazionali di valutazione, non dichiarati, ma comunque desumibili osservando la pratica operativa, per cui da seguire sempre, sono essenzialmente due:

- 1) per qualsiasi problema estimativo che si presenta nella realtà operativa, sia per chi deve formulare gli standard e sia per il professionista valutatore, non si deve improvvisare la soluzione o agire di sola esperienza individuale, ma si deve far riferimento alle pratiche che hanno dato i migliori risultati nel tempo, le cosiddette *best practices*. Occorre quindi, considerare più soluzioni e vedere quella di migliore efficacia; ovviamente questo problema compete agli enti neutrali preposti alla stesura degli standard, ma nulla vieta che anche il singolo perito si adoperi a fare una personale ricerca sulla migliore pratica operativa;
- 2) i dati economici utilizzati per la valutazione vanno tutti **rilevati** dal perito estimatore **in prima persona sul mercato**, non affidandosi a elaborazioni eseguite da istituti. Rilevare dati reali sul mercato significa ricavare prezzi reali di immobili riferiti al proprio segmento di mercato. Da questo principio ne deriva che non è coerente, né in linea con gli standard estimativi utilizzare per la valutazione immobiliare i listini OMI o altri listini elaborati da altri. E questo è il principio che solitamente rimane più complesso da accettare, giacché in Italia è assai difficile trovare una fonte di informazioni di prezzi reali di mercato.

Con il diffondersi dell'obbligo sostanziale di adozione degli standard di stima questi col tempo estrometteranno dal mondo delle valutazioni tutti i *periti estimatori improvvisati*, vale a dire quelli che eseguono le stime in maniera euristica, cioè facendo quadrare il risultato in base a quanto richiede la committenza¹. Ma gli standard tenderanno a escludere anche i valutatori

¹ Occorre rammentare che nelle stime per conto delle banche il committente non è soltanto la banca e non lo è nemmeno soltanto il cliente, ancorché paghi di fatto la stima, ma lo sono entrambi in maniera uguale poiché la stima serve per il perfezionamento di un contratto e, pertanto, il perito dovrà mantenersi sempre equidistante.

LIVELLI DI MERCATO E UTILIZZO DEL CONSULENTE TECNICO NELLE STIME

II.2.1. I livelli di mercato

La formazione del valore dei beni immobiliari oggetto, appunto, di valutazione si concreta, come vedremo nel prossimo capitolo, attraverso la formazione del valore delle singole caratteristiche significative degli stessi beni. Questo equivale a dire che *il valore di un bene immobiliare è dato dalla sommatoria del valore delle singole caratteristiche che partecipano alla sua formazione*. Come vedremo ogni caratteristica avrà la sua specifica formazione di valore in dipendenza di diverse variabili; ma trascuriamo per il momento questi concetti base che vedremo nel prossimo capitolo. Andiamo, invece, ad analizzare in questo capitolo, il concetto dei livelli di mercato, il quale ci aiuterà concretamente a decidere come stimare gli *asset* propri della consulenza tecnica quali sono gli immobili, ma non solo, anche i danni assicurativi, il canone corretto di locazione e via dicendo. In altre parole gli *asset* che investono in qualche maniera il parere «*valutativo*» del consulente, il quale – come abbiamo visto in precedenza – solitamente segue il parere dirimente; ma può anche succedere che il parere valutativo non segua alcunché ma sia un giudizio autonomo commissionato al consulente tecnico. Questo accade ad esempio nelle esecuzioni immobiliari dove il consulente è chiamato quale esperto a eseguire semplicemente una valutazione e non, invece, a esprimere anche un parere tecnico dirimente.

Torniamo ai livelli di mercato e vediamo di assimilarne il concetto.

In un bene immobiliare è possibile che la formazione del valore delle singole caratteristiche che partecipano al valore finale avvenga in diversa maniera, a seconda del momento storico oggettivo in cui il bene o, più genericamente, l'*asset* si trova.

Spieghiamoci meglio: se analizzo quanto mi costa una villa – vale a dire il costo per la sua elevazione o di nascita dell'*asset* – la formazione del valore che porta a questo costo di produzione sarà data dalla sommatoria del valore di ogni caratteristica, vale a dire il valore delle singole opere necessarie a realizzarla. Da un punto di vista tecnico, quindi, il costo totale sarà dato dalla sommatoria dei costi unitari di ogni opera compiuta necessaria per la rispettiva quantità prevista dal progetto per produrre il bene.

Se analizzo la stessa villa posta in vendita sul mercato, la formazione del valore delle singole caratteristiche sarà ben diversa. Chi vende o chi compra non farà riferimento *diretto* al costo delle singole opere, ma ad altre caratteristiche come la grandezza dell'alloggio, la sua esposizione e tante altre. Quindi, se volgiamo analizzare la formazione del valore della villa in vendita faremo riferimento ad altre caratteristiche. Stiamo parlando però, della stessa villa che appartiene allo stesso segmento di mercato. Esistono, pertanto, dei momenti diversi di mercato dove le parti in trattativa e che quindi partecipano attivamente al mercato, agiscono sulla base di input diversi. Per ogni momento storico avremo un livello di mercato. Questo perché il valore si forma a diversi livelli e, per ognuno di questi, è diverso il modo con cui tale valore si costituisce. Il valore del resto rappresenta la percezione quantitativa e qualitativa di un'entità positiva. In una

negoziante sarà il tentativo di misurazione di tale positività percettiva ad aumentare o diminuire il desiderio di conclusione, vendendola al prezzo più alto possibile o acquistandola al prezzo minimo ammissibile.

In un appalto per la costruzione di una villa, oppure nella compravendita della medesima villa o, ancora, in un accordo sul canone di locazione sempre dello stesso bene o, infine, se valuto l'acquisto di un'option immobiliare, abbiamo tutte azioni che hanno come oggetto un mercato riferito agli immobili. Ognuna di queste trattative ha come bene in oggetto lo stesso immobile, tuttavia il valore conferito dalle parti a questo asset sarà ben diverso per ognuno di questi casi. Sarà, infatti, diversa la trattativa perché condotta su parametri completamente diversi.

Questo sta a significare che il mercato ha due elementi di possibile direzione dell'analisi: uno *orizzontale* e uno *verticale*.

La *segmentazione del mercato*, che vedremo in seguito e che rappresenta uno dei framework fondamentali degli IVS, costituisce il fattore orizzontale, la *livellazione del mercato*, invece, quello verticale. Il segmento si suole dire essere la «componente orizzontale» perché è il sintagma del linguaggio di mercato, vale a dire ciò che lega individui, bisogni, utilità e valori nella loro naturale successione. Il mercato è una retta infinita di asset trasferibili e il segmento è intuitivamente una porzione orizzontale di questa retta.

Il mercato però, specie per alcuni beni come gli immobili, abbiamo visto, ha anche una «componente verticale», vale a dire una parte costitutiva paradigmatica o verticale detta dei **livelli di mercato**. Verticale perché successiva secondo un momento storico e secondo una direzione e una gerarchia ben individuata. In base al tipo di entità positiva percepita e che conferisce valore a ogni singola caratteristica del bene immobiliare cambia il valore complessivo finale. Durante la fase costruttiva la formazione del valore è ben diversa da quella riscontrabile in una fase successiva quando si passa a collocare il bene sul mercato degli immobili. Nella prima fase l'entità positiva ha una componente prevalente molto immediata o puramente edile, tuttavia esiste anche un componente più percettiva data dalle scelte dei materiali, dalla fiducia che si ripone nell'impresa nel saper realizzare a regola d'arte le opere previste o anche dalla percezione di autostima che ha la stessa impresa nel proporsi.

Isolando la sola fase *costruttiva* del bene e supponendo per ipotesi che, poi, non si passi per qualsiasi ragione logica alla successiva vendita dell'immobile. Ad esempio quando il bene sia utilizzato per un uso strumentale all'interno di un'azienda, cioè si tratti di un bene finalizzato al solo processo produttivo e, quindi, non possa essere immesso sul mercato immobiliare. Pensiamo a una stalla per l'allevamento di bovini. Avremo, in questo caso, una formazione del valore riferita alle sole caratteristiche costruttive e, al più, al loro degrado. Si avranno, quindi, con assoluta certezza, diversi bisogni e desideri economici rispetto a un bene destinato al mercato immobiliare. Se cercheremo di dare un valore all'asset «stalla» dovremo prendere in esame il suo costo di costruzione in base ai materiali e alle tecniche utilizzate in origine, ma con i prezzi di oggi. La stalla, tuttavia, avrà senz'altro avuto nel tempo – dalla sua elevazione iniziale – anche un degrado progressivo lineare che dovremo quantificare con un coefficiente di deprezzamento. Non possiamo dare un valore immobiliare al bene stalla perché questo, con tutta probabilità, essendo funzionale alla produzione agricola, non sarà mai collocato sul mercato degli immobili.

Abbiamo, pertanto, individuato nell'aspetto verticale del mercato degli immobili diversi «cicli di mercato» autonomi e che investono il bene immobiliare da quando questo inizia a essere prodotto sino al momento in cui sullo stesso si effettuano operazioni di speculazione o di finanza

I FRAMEWORK DELLA VALUTAZIONE IMMOBILIARE

II.3.1. Prezzo e Valore

In questo capitolo andiamo a esaminare i framework della disciplina estimativa basata sugli IVS, vale a dire quei concetti che costituiscono l'ossatura portante della valutazione attuale. Il Consulente Tecnico che, pertanto, vorrà imparare a utilizzare gli standard di stima non potrà fare a meno dall'assimilare i concetti che fanno parte di questo apparato. Questi framework sono perlopiù, secondo le nuove metodologie didattiche, concetti dicotomici posti in contrapposizione dove uno chiarisce l'altro proprio per la sua contrapposizione d'idea.

Il **prezzo** è un fenomeno economico che rappresenta il risultato *finale* conseguente al *confronto tra due diverse quantità di valore*, definite tramite moneta, attribuite a un bene da due parti in trattativa.

Una parte, detta cedente, avrà *interesse a cedere il bene* e, quindi, a rinunciare a parte del valore da questa attribuito al bene per chiudere la trattativa. Ovviamente cercherà di rinunciare il minimo possibile. L'altra parte, detta acquirente, avrà invece interesse ad *acquisire il bene* e, quindi, a incrementare il valore attribuito al bene medesimo per chiudere la trattativa. Anche in questo caso cercherà di incrementare il minimo possibile il prezzo rappresenta, pertanto, in buona sostanza, l'espressione del valore di equilibrio definito dalle parti di un bene scambiato sul mercato a seguito di una trattativa. Il prezzo è il fenomeno che si manifesta alla conclusione della trattativa. Il prezzo espresso in termini monetari è la misurazione del fenomeno.

Possiamo in definitiva definire come **prezzo** la quantità di valore fissata per un bene ed espressa in moneta a conclusione di una trattativa di mercato per commisurare il trasferimento definitivo o provvisorio del bene medesimo.

Il **valore** è un concetto essenziale il quale rappresenta la percezione quantitativa e qualitativa da parte del singolo di un'entità *positiva*, ma non sempre si forma in base alla **propria sensazione** verso «qualcosa», spesso si fa riferimento alla percezione che si ritiene abbiano gli altri verso quello stesso «qualcosa».

La positività della percezione assume quantità e qualità superiore o inferiore in base alla preponderanza del senso collettivo innestato nell'esperienza del singolo. In termini generali si può dire che un'entità di qualsiasi specie assume un valore maggiore quando è comunemente più alta la percezione del senso di questa entità. Possiamo, quindi, affermare che *il valore è la misura del riconoscimento del senso*.

Il senso collettivo, nella sua moderna accezione, è infatti derivazione del sistema culturale dal quale proviene, ne deriva, dunque, che anche il valore, essendo una misura di riconoscimento del senso, sarà riferito a questo sistema culturale. Il senso collettivo, tuttavia, è soltanto un'astrazione intellettuale che s'innesta nell'esperienza del singolo osservatore e, quindi, anche nel sistema culturale dell'individuo e che influenza, dunque, la percezione dello stesso senso collettivo. Questo tipo di valore quale percezione positiva che si ritiene abbiano gli altri possiamo

definirlo come *mimetico*, simile al *desiderio mimetico* di René Girard¹. Possiamo affermare, dunque, che il valore *soggettivo* è valore della percezione positiva che abbiamo verso qualcosa; mentre il valore *oggettivo* è il valore derivante dalla percezione positiva che abbiamo del valore dato dagli altri verso qualcosa. Più numerosi saranno gli individui che avranno una sensazione positiva, rispetto a un fenomeno e tanto più grande sarà il livello qualitativo e quantitativo del valore oggettivo percepito dal singolo. Quando tale valore diventerà così grande al punto che la percezione s'innesterà in ogni individuo in maniera più o meno preponderante fino a farla propria si parlerà di *valore oggettivo mediamente diffuso*.

La formazione del valore comune s'innesta, dunque, nella formazione individuale sino a travolgere, a volte anche completamente, la percezione originaria e a quel punto, il valore oggettivo copre il valore soggettivo.

Dal punto di vista estimativo, la misura del **valore oggettivo mediamente diffuso**, se espressa quantitativamente con un valore monetario, equivale al *più probabile prezzo di mercato del bene che si avrebbe in una trattativa ordinaria*.

Nell'estimo pertanto, per attribuire una misura affidabile del riconoscimento del senso collettivo e di conseguenza stabilire il valore mediamente diffuso verso un bene, è necessario costruire, dunque, un sistema culturale all'interno del quale la percezione sia unanimemente riconoscibile e corrisponda al valore mediamente diffuso. Per ottenere un sistema culturale preciso e inequivocabile è, pertanto, indispensabile individuare e definire le finalità del riconoscimento del valore e, conseguentemente, modellare l'esperienza dell'osservatore all'interno dei confini dello scopo predetto.

Un giudizio di valore, ancorché sia riferito alla misura del senso comune per un'entità, opera a livello di percezione e, pertanto, non può che essere un processo essenzialmente soggettivo. L'estimatore è, dunque, sia un soggetto attivo perché il giudizio parte sempre dalla propria esperienza e sia soggetto passivo perché la stima sarà giudicata in base alla maggiore o minore aderenza all'effettivo senso comune. Il giudizio di valore deve interpretare il senso comune affinché abbia egli stesso un valore per gli altri. e più questo senso comune od oggettivo sarà correttamente interpretato e più grande sarà il valore del giudizio espresso.

Stabilire un giudizio di valore nei confronti di un'entità presuppone, quindi, una conoscenza profonda e interiore della stessa entità, tale da poter sviluppare la propria capacità percettiva ed evidenziare gli aspetti meno evidenti di questa; il tutto con coscienza del senso collettivo da parte del soggetto estimatore.

Un giudizio di valore non può essere un atto di ribellione al sistema culturale per il quale viene espresso. la ribellione appartiene alla politica, all'arte o ad altro, ma non può far parte di un giudizio di valore, il quale per sua intima essenza è un atto integrato e solidale con il senso collettivo, inteso come derivato di un sistema culturale ben preciso.

In termini più propriamente estimativi e meno astratti, il valore può essere conclusivamente espresso come un giudizio atto a descrivere la quantità più probabile di beni con la quale riusciamo a definire la qualità assoluta di un altro bene. Vale a dire che, in termini pratici, il valore diventa un'espressione quantitativa comunemente riconoscibile di un parametro qualitativo. Il prezzo, invece, rappresenta una misura calcolata e reale della quantità di beni necessari per definire un altro bene.

¹ «Il desiderio che ha il soggetto per l'oggetto non è nient'altro che il desiderio che egli ha del prestigio – da egli stesso assegnato – a colui che possiede l'oggetto» (René Girard, 1923-2015).

LA STIMA PER APPROCCIO AL MERCATO

II.4.1. Caratteristiche di comparazione

Le stime con approccio al mercato sono quelle basate su una comparazione diretta col mercato degli immobili cioè con beni di prezzo certo la cui entità è stata fissata recentemente sul mercato¹. La comparazione secondo gli IVS non avviene più in maniera indiretta aggiustando il prezzo unitario medio per punti di merito o con apprezzamenti e detrazioni del valore. Abbiamo, infatti, precisato che l'unità estimativa non è più il metro quadrato, bensì il bene nel suo insieme di cui si conosce il prezzo certo. Per cui questo prezzo essendo la sommatoria del valore delle singole caratteristiche economiche che partecipano al valore complessivo del bene andrà scomposto. Per scomporlo, non potremo fare altro che farlo in base alle caratteristiche economiche che partecipano al valore finale e che fanno parte sia del bene da stimare e sia del bene di prezzo certo.

La comparazione, in altre parole, avviene direttamente mettendo in diretto confronto il valore di ogni caratteristica così scomposta.

Una **caratteristica estimativa** è una proprietà economica di un bene immobiliare, cioè una qualità sostanziale riconosciuta dal mercato e capace di influenzare il valore del bene medesimo. Una caratteristica può assumere sia un valore *positivo* e sia un *negativo*.

La caratteristica estimativa rappresenta un valore quantitativamente **variabile** di una funzione – detta estimativa – e che esamineremo nel prossimo paragrafo.

Abbiamo già visto che le caratteristiche, nel mercato immobiliare, rappresentano anche i parametri di fungibilità in luogo dell'uguaglianza dei beni. Ricordiamo: per i beni immobiliari la legge di Jevons non si applica a beni uguali, ma a beni che hanno fungibilità uno rispetto all'altro. Le caratteristiche possono essere uguali per tutti i beni presi in considerazione. Queste sono quelle caratteristiche che offrono una sostituibilità di interesse economico alla compravendita che si presentano in maniera quali-quantitativamente uguale per tutti i beni presi in esame. Sono le caratteristiche economiche invariabili e che definiscono il segmento di mercato dove cercare beni di prezzo certo.

Le caratteristiche economiche che individuano qualità sostanziali che definiscono il segmento di mercato su cui effettuare la stima sono dette parametriche o invariabili, poiché rappresentano, appunto, i parametri di fungibilità dei beni che vi appartengono. Queste caratteristiche devono essere: riconoscibili, uguali per tutti i beni del segmento e non serve conoscerne il prezzo.

Vi sono poi delle caratteristiche che determinano sempre un grado fungibilità di un bene rispetto a un altro, ma non si presentano in maniera quali-quantitativa uguale. Queste sono quelle

¹ La comparazione, come abbiamo esaminato nei capitoli precedenti, va compiuta con beni appartenenti allo stesso segmento di mercato del bene da stimare che abbiano subito una traslazione dei diritti in tempi recenti (sei mesi) e di cui si abbia notizia del prezzo certo, vale a dire il prezzo realmente pagato dall'acquirente al venditore.

caratteristiche che offrono una sostituibilità di interesse economico alla compravendita anche se sono diverse tra loro. Ovviamente c'è un limite di sostituibilità per diversa consistenza, tale limite costituisce il confine del segmento di contiguità. Per definire si usano dei parametri percentuali, vale a dire strumentali, poiché stabilire sul mercato quale sia il limite necessiterebbe di una ricerca troppo onerosa in fase di valutazione.

Queste caratteristiche sono quelle che si usano per la comparazione del bene da stimare con il bene di prezzo noto essendo di valore diverso. Il bene di prezzo certo, infatti, avrà una certa quantità di caratteristiche di questo tipo e il bene da stimare un'altra. Dando il valore alle differenze tra i due beni si potrà eseguire un facile calcolo algebrico di quanto vada corretto il bene di prezzo certo per definire il valore del bene da stimare.

Le caratteristiche economiche che differenziano qualità sostanziali tra un bene di prezzo noto e un bene di prezzo incognito sono dette variabili. Queste caratteristiche vanno individuate e sono di prezzo certo anche loro, ancorché vada usato il prezzo marginale per eludere il famoso grado di complementarità.

Queste caratteristiche essendo variabili quantitativamente rispetto al bene da stimare non possono assumere lo stesso valore, poiché la comparazione non sarebbe possibile e la caratteristica, diventando invariabile, avrebbe i requisiti del segmento di mercato.

Le caratteristiche più utilizzate sono:

- Data Contratto;
- Superfici;
- Livello Piano;
- Impianti (Stato di manutenzione generale o dei singoli impianti);
- Età Edificio (caratteristica generalmente inserita nel segmento);
- Manutenzione (generale o dei singoli elementi del bene);
- Qualità Architettonica;
- Ambiente;
- Panorama;
- Affacci;
- Luminosità;
- Classe Energetica.

Molte di queste caratteristiche sono dette *proxi*, vale a dire che alcune già rappresentano anche le altre e, pertanto, non è necessario prenderle in considerazione.

II.4.2. La funzione estimativa

Ogni caratteristica variabile, nel suo mutare quantitativamente, determinerà di conseguenza un diverso valore del bene immobiliare. Il valore del bene immobiliare è, quindi, una funzione a più variabili indipendenti dove a ogni caratteristica corrisponde una singola variabile. Ogni caratteristica però, potrà essere considerata come una singola funzione essendo il suo apporto al valore finale una semplice addizione, questo purché si utilizzi il prezzo marginale in luogo del prodotto tra prezzo unitario e grado di complementarità.

Se si considera la singola funzione estimativa rappresentativa della specifica caratteristica variabile, la funzione esprimerà dunque il valore della singola caratteristica che partecipa al valore finale.

LA STIMA PER APPROCCIO AL COSTO E PER APPROCCIO AL REDDITO

II.5.1. Quando si stima con approccio al costo

L'impiego del sistema dei costi per la valutazione d'immobili può essere, invece, tranquillamente utilizzata per i *beni produttivi*, vale a dire dove gli immobili diventano semplici fattori della produzione. I beni impiegati nella produzione, infatti, vanno valutati per il loro costo effettivo e per il loro eventuale reintegro, interessa, dunque, solo il valore a livello edilizio giacché non si passa mai al livello immobiliare non diventando, infatti, questi beni, oggetto di scambio sul mercato, ma rimangono solo investimento quale bene d'uso per il processo di produzione.

Non formandosi il livello immobiliare di mercato, la stima basata solo sui costi di costruzione (cui eventualmente aggiungere o detrarre il calcolo del deprezzamento e il prezzo dell'area) in quest'unico caso può essere correttamente utilizzata come metodo.

Per capire bene la sostanziale differenza riprendiamo l'equazione generale di formazione del valore degli immobili:

$$V_{imm} = \left\{ \sum_{j=1}^n [(k_j \cdot p_j) \cdot G_j] + \sum_{x=1}^n [(a_x \cdot p_x) \cdot G_x] \right\} + \left\{ \left[\sum_{z=1}^n (v_z \cdot p_z) + \sum_{y=1}^n (w_y \cdot p_y) \right] \cdot \sum_{z,y=1}^n G_{z,y} \right\}$$

La prima sommatoria, escludendo sempre il grado di complementarietà che è ovviamente riferito al valore immobiliare, rappresenta il livello edilizio del bene immobiliare, o meglio, quanto incide il livello edilizio alla formazione del valore immobiliare. La seconda sommatoria indica, invece, quanto incida sulla formazione del valore l'area edificabile. Terza e quarta sommatoria sono, invece, espressione dell'incidenza sul valore immobiliare data dalle caratteristiche estrinseche e intrinseche del bene su cui si forma il valore. Rappresentano, in altre parole, il livello immobiliare.

Ragione per cui affermare che il solo costo di costruzione, eventualmente deprezzato, con l'aggiunta del prezzo dell'area sia rappresentativo del valore immobiliare di un bene non corrisponde al vero poiché, osservando l'equazione generale di formazione del valore, solo questi elementi non descrivono compiutamente il reale valore immobiliare del bene che, invece, si forma tramite la contemporanea influenza di tutte le sommatorie esaminate. L'unico caso in cui questi valori sono corrispondenti al valore del bene è quando ci si trova in una fase di livello edilizio, poiché non essendo ancora entrati in una fase immobiliare si possono tranquillamente trascurare tutte le componenti di partecipazione alla formazione del valore date dalle caratteristiche intrinseche ed estrinseche.

Il *principio di sostituzione* che rappresenta il fondamento base della stima orientata ai costi; il quale afferma che *un compratore non è disposto a pagare per un immobile una somma maggiore del costo di costruzione di un immobile sostituto e che presenta la stessa utilità funzionale* ha valore solo a livello edilizio e, pertanto, sarebbe meglio dire che *un compratore non è disposto a pagare per un immobile un costo di costruzione che sia maggiore di quello per l'edificazione*

del bene sostituito e che abbia la stessa conservazione e utilità funzionale. Affermare, quindi, come conseguenza del principio di sostituzione che un compratore è disposto a pagare per un immobile una somma pari al valore del terreno edificabile e al costo di ricostruzione diminuito del relativo deprezzamento è assolutamente smentibile dai fatti. Nelle aree ad altissimo valore immobiliare unitario appare evidente che questo non può essere composto dal solo costo di ricostruzione, peraltro deprezzato, più il valore dell'area. Di conseguenza, il principio di sostituzione espresso in questi termini ha, quindi valore, solo se il bene cui ci si riferisce è un bene produttivo.

L'equazione generale di formazione del **valore edilizio** di un bene è, quindi, limitato alla prima parte dell'espressione.

$$V_{edi} = \sum_{j=1}^n (k_j \cdot p_j) = k_1 p_1 + k_2 p_2 + \dots + k_n p_n$$

Osservando lo sviluppo della sommatoria si può facilmente notare che la formula è identica a quella del costo di costruzione e dove il profitto dell'impresario edile rappresenta anch'esso una caratteristica.

Aggiungendo al valore edilizio di un bene il costo dell'area edificabile abbiamo il *valore urbano*.

Le caratteristiche intrinseche ed estrinseche, poi, modificheranno in maniera sostanziale il valore complessivo del bene immobiliare, valutare, pertanto, queste caratteristiche per mezzo di un generico profitto dell'imprenditore immobiliare (e non edilizio, il quale crea profitto al suo livello d'intervento) non può garantire una correttezza della valutazione nei casi in cui il valore immobiliare si discosti molto dal valore edilizio o dal valore urbano.

Da tutto quanto affermato sino a ora ne deriva che per eseguire una stima di un bene immobiliare, quindi determinare il più probabile valore immobiliare di mercato, senza conoscere il valore delle caratteristiche, non può consistere nel dimenticarne il loro contributo aggiungendo un generico profitto dell'immobiliarista, ma occorre procedere al confronto tra due valori dei quali uno, ovviamente, sia di prezzo noto, ma che pur essendo collocati in due aree diverse dello stesso agglomerato urbano, presentino le stesse identiche caratteristiche.

In pratica il metodo afferma che il valore di un immobile può essere espresso tramite il valore di un immobile analogo per condizioni, caratteristiche e segmento di mercato ma, posto in una zona omogenea diversa. Questo valore andrà, quindi, aumentato o diminuito della differenza dei costi di costruzione dei due immobili deprezzati in maniera da renderli omogenei e dalla differenza del valore delle aree edificabili su cui sorgono gli stessi.

Il metodo non è agevole, del resto trovare due immobili posti in due zone diverse ma con le stesse caratteristiche non è cosa semplice, specie nelle piccole realtà urbane, ma è senz'altro l'unico in grado di far determinare il reale valore immobiliare di un bene utilizzando soltanto i costi di costruzione e il prezzo dell'area. Nel caso, ancorché remoto, in cui si riesca a rilevare un immobile analogo per caratteristiche e che abbia anche uguali le caratteristiche dell'area edificabile, sarà sufficiente calcolare i costi di ricostruzione marginale, opportunamente deprezzati, dei due immobili posti a confronto. Altro limite evidente è che il confronto per differenza tra due soli beni è molto rischioso e, d'altronde, utilizzare altri metodi che prevedono il confronto tra più beni rischia di rendere il metodo come valido solo sulla carta ma, di fatto, inapplicabile per mancanza di dati disponibili. Tuttavia, il metodo ha comunque il vantaggio di chiarire concettualmente quando debba essere effettivamente utilizzato un approccio per costi.

PARTE TERZA
IL SOFTWARE STIMMO 2.EMMECIA



**PRONTO
GRAFILL**

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



**PRONTO
GRAFILL**

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

GUIDA ALL'INSTALLAZIONE DEL SOFTWARE STIMMO 2.EMMECIA

III.1.1. Note sul software STIMMO 2.EMMECIA

STIMMO 2.EMMECIA è un data base relazionale per la valutazione dei cespiti che possono intervenire nelle operazioni del CTU. Il software consente, inoltre, la valutazione secondo gli IVS e, in particolare, permette la stima per MCA.

STIMMO 2.EMMECIA ha un utilizzo intuitivo che permette di calcolare in tempi veloci la stima di un cespite qualsiasi; nello specifico di default è proposto il bene residenziale, per stimare altri tipi di cespiti occorre conoscere perfettamente la stima per MCA e saper introdurre i dovuti artifici. La raccolta dei dati relativi alla consistenza e qualità degli immobili esaminati e il sopralluogo andranno ovviamente eseguiti dal CTU ma, grazie a questo software, potrete avere sott'occhio la procedura passo dopo passo e, soprattutto, stampare direttamente la relazione da usare come bozza o, dopo aver preso confidenza con il software, anche direttamente per il deposito sul PST (Portale dei Servizi Telematici). Tutto a vantaggio della professione sia per quei consulenti che svolgono quantità consistenti di valutazioni e sia per chi le svolge solo occasionalmente. La relazione finale o rapporto estimativo, come si definisce in gergo tecnico, ha un formato grafico e, quindi, non è esportabile come testo se non selezionando lo stesso per trascinamento, copiandolo e incollandolo sul file di un software di scrittura.

Per evitare questa macchinosa e, a volte, irrealizzabile procedura (alcuni sistemi operativi non lo permettono), prima di procedere con la stampa è possibile visionare, correggere e integrare la stessa relazione in maniera da ottenere il risultato che l'estimatore ritiene più scorrevole e corretto. Dopo un paio di stime, infatti, il rapporto con questa procedura di esame della relazione diventerà amichevole e riuscirete, così, facilmente a ottenere rapporti estimativi perfetti senza dover procedere con trascinamenti e apertura di altri file. Ovviamente è anche possibile la stampa in PDF che consente, ai più pratici, di trasformare questo tipo di file in file DOC per intervenire liberamente sul testo, per poi risalire il file in formato PDF testuale giacché il PST non accetta il file grafico.

STIMMO 2.EMMECIA, disponibile in versione MS Windows e Macintosh (**N.B.** la versione Macintosh si deve richiedere per e-mail a assistenza@grafill.it), è sviluppato con File Maker Pro Advanced ed è un'applicazione *run-time*, cioè utilizzabile solo per eseguire le funzioni di **STIMMO 2.EMMECIA** e non le altre funzioni di File Maker Pro.

Le funzioni essenziali di **STIMMO 2.EMMECIA** sono:

- archivio della clientela, della proprietà immobiliare e delle perizie eseguite;
- stima con approccio al mercato mediante il metodo per MCA di unità residenziali;
- visualizzazione, correzione e stampa del rapporto estimativo.

Unitamente a **STIMMO 2.EMMECIA** è disponibile un documento con gli **Standard Internazionali di Stima – IVS** (Traduzione italiana degli standard inglesi e americani).

III.1.2. Requisiti hardware e software

- **Utenti MS Windows:**
 - processore da 2.00 GHz;
 - MS Windows 7/8/10 a 64 bit (per utenti MS Windows 7/8/10 installare il software con i privilegi di «amministratore»);
 - MS .Net Framework 4 e vs. successive;
 - 300 MB liberi sull’HDD;
 - 2 GB di RAM;
 - Adobe Reader 11.x e vs. successive;
 - risoluzione monitor consigliata $\geq 1024 \times 768$ pixel.

- **Utenti Macintosh:**
 - processore Intel da 2.00 GHz;
 - Mac OS X 10.9/10.10/10.11;
 - 300 MB liberi sull’HDD;
 - 2 GB di RAM;
 - Adobe Reader 11.x e vs. successive;
 - risoluzione monitor consigliata $\geq 1024 \times 768$ pixel.

III.1.3. Download del software e richiesta della password di attivazione

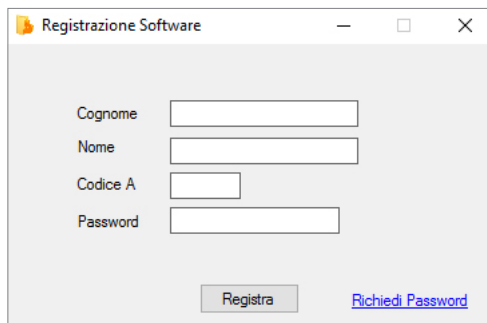
1) Collegarsi al seguente indirizzo internet:

http://www.grafill.it/pass/935_2.php

- 2) Inserire i codici “A” e “B” (vedi ultima pagina del volume) e cliccare [**Continua**].
- 3) **Per utenti registrati** su www.grafill.it: inserire i dati di accesso e cliccare [**Accedi**], accettare la licenza d’uso e cliccare [**Continua**].
- 4) **Per utenti non registrati** su www.grafill.it: cliccare su [**Iscriviti**], compilare il form di registrazione e cliccare [**Iscriviti**], accettare la licenza d’uso e cliccare [**Continua**].
- 5) Un **link per il download del software** e la **password di attivazione** saranno inviati, in tempo reale, all’indirizzo di posta elettronica inserito nel form di registrazione.

III.1.4. Installazione ed attivazione del software

- 1) Scaricare il setup del software (file *.exe) cliccando sul link ricevuto per e-mail.
- 2) Installare il software facendo doppio-click sul file **88-8207-936-9.exe**.
- 3) Avviare il software:
 - Per utenti MS Windows Vista/7/8: [**Start**] > [**Tutti i programmi**] > [**Grafill**] > [**CTU e CTP secondo gli standard IVS**] (cartella)
 - Per utenti MS Windows 10: [**Start**] > [**Tutte le app**] > [**Grafill**] > [**CTU e CTP secondo gli standard IVS**] (icona di avvio)
- 4) Compilare la maschera *Registrazione Software* e cliccare su [**Registra**].



Registrazione Software

Cognome

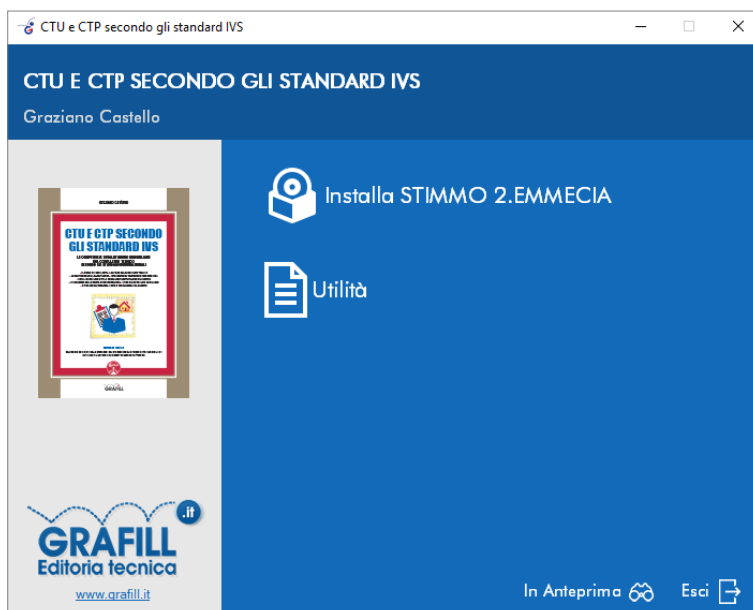
Nome

Codice A

Password

Registra [Richiedi Password](#)

5) Verrà visualizzata la seguente finestra di gestione:



- 6) Per installare **STIMMO 2.EMMECIA** cliccare su [Installa STIMMO 2.EMMECIA] e seguire la procedura fino al completamento.
Per avviare **STIMMO 2.EMMECIA** cliccare sull'icona presente nel desktop oppure tornare alla finestra di gestione e cliccare su [Esegui STIMMO 2.EMMECIA].
- 7) Dalla sezione **Utilità** è possibile aprire il documento degli **Standard Internazionali di Stima – IVS** (Traduzione italiana degli standard inglesi e americani).

ASSISTENZA TECNICA

L'assistenza tecnica al software **STIMMO 2.EMMECIA** è limitata alla sola installazione e/o attivazione del prodotto. Non è prevista assistenza per l'inserimento dei dati di valutazione.

MANUALE D'USO DEL SOFTWARE STIMMO 2.EMMECIA

III.2.1. Avvio del software

Svolte le procedura di installazione e di registrazione indicate al capitolo precedente, avviare **STIMMO 2.EMMECIA** dallo Start di MS Windows (vedi § III.1.4).

Il software mostrerà la homepage rappresentata nella seguente figura:



Per iniziare una nuova valutazione occorre premere il tasto **INIZIA** (N.B. Gli utenti di MS Windows 10 devono aprire con i privilegi di «amministratore»). In basso trovate dei **pulsanti di navigazione**; ricordare che questi pulsanti essendo, appunto, di navigazione non inseriscono alcun dato nel database. Servono soltanto per verificare cosa è stato fatto in stime già completate oppure, nelle stime in corso, soltanto per tornare indietro e verificare i dati inseriti. Se si prosegue in avanti in un file non completato possono manifestarsi delle anomalie grafiche a schermo o il software può avvisare dell'impossibilità di visualizzare quanto richiesto. Tuttavia tornando al punto è possibile completare la stima senza alcun problema.

Premendo il tasto **INIZIA**, si avvia una nuova valutazione secondo il *Market Comparison Approach* (MCA) ed è, pertanto, l'unico modo di iniziare una valutazione. Se non si conosce il metodo di valutazione per MCA è del tutto evidente che sarà poi impossibile eseguire corretta-

mente una valutazione o semplicemente saper riempire i campi con i dati. Sarebbe, infatti, come voler eseguire un calcolo strutturale con un software senza sapere come questo si esegue.

Iniziata la valutazione per MCA si aprirà una seconda homepage relativa ai dati necessari per seguire la valutazione.



In alto è presente un riquadro con i dati relativi al valutatore, cioè l'utente del software, il committente vale a dire chi ha commissionato la valutazione e, infine, i dati dell'appartamento. Se le righe sono vuote significa che siete in una nuova valutazione e nel nuovo record che avete appena aperto. Se, invece, voleste rivedere una stima precedente dovrete utilizzare i due piccoli pulsanti posti a sinistra del riquadro dove premendo quello con il +, andrete avanti nel database e, ovviamente, quello con il -, il contrario.

Cliccando il pulsante con il logo STIMMO, ed in presenza di collegamento internet, vi conatterete alla homepage del sito internet della casa editrice Grafill.

Nella homepage dei dati della valutazione trovate sei grossi pulsanti corrispondenti a una serie di dati omogenei necessari per eseguire la stima e la relazione finale. Questi pulsanti li analizzeremo uno alla volta. Al di sotto si trovano nove pulsanti di navigazione.

III.2.2. Pulsanti di navigazione

Già dalla homepage sono presenti cinque pulsanti di navigazione che si trovano in basso. Nella homepage dei dati della valutazione, invece, questi pulsanti diventano nove e saranno sempre in tale numero per tutte le schermate di valutazione a seguire.

