

PREZZI RICHIESTI E PREZZI EFFETTIVI

NELLE VALUTAZIONI IMMOBILIARI

P.R.E.G.I.A. Associazione, settembre 2017

L'annosa polemica fra detrattori e sostenitori dell'utilizzo degli "asking price" nelle valutazioni comparative sembra ignorare la natura statistica che tali valutazioni rivestono e le tecniche proprie di tale disciplina.

IL DIBATTITO - PARTE PRIMA

Per gli esperti, gli innamorati e gli "schiavi" del settore immobiliare (chi scrive queste righe non ha ancora compreso a quale categoria appartiene) il ferragosto 2017 è stato ravvivato da un articolo, a firma **E-Valuations**, comparso sul sito di **Monitor Immobiliare**.

Il testo, molto bene impostato e argomentato, pone in evidenza un difetto piuttosto comune nel nostro paese, che consiste nell'utilizzare per le stime comparative prezzi tratti dalle offerte immobiliari anziché dalle transazioni effettivamente concluse. Tale difetto riveste natura capitale allorché applicato pedissequamente da valutatori che non distinguono la differente natura di tali informazioni. Giustamente, l'articolo precisa che

"Il prezzo di mercato è un dato storico ed è stabilito in modo biunivoco tra parti con interessi contrapposti, tra acquirente e venditore, mentre il prezzo di offerta è temporaneo e unilaterale. Il prezzo di mercato e il prezzo di offerta sono diacronici e si avverano in due momenti differenti e in condizioni diverse: il prezzo di offerta si colloca all'inizio dell'eventuale trattativa ed è per sua natura effimero per successivi riposizionamenti, per strategie di vendita e per sconti legati alla trattativa; il prezzo di mercato si colloca invece a conclusione della trattativa ed è perciò unico, definitivo e immodificabile"

Ma anche quando il valutatore, attento a distinguere le due tipologie di fonti (compravendite e offerte), rettifica gli "asking price" con una percentuale per un presumibile "sconto trattativa", il testo evidenzia una serie di incoerenze che inficiano il processo con cui si intende determinare tale percentuale, partendo dall'individuazione di una sorta di "riduzione media" per ogni specifico segmento di mercato:

"L'impiego dei prezzi di offerta nel metodo del confronto di mercato ha indotto a proporre l'uso del rapporto tra il prezzo di mercato medio e il prezzo di offerta medio."

Molto argutamente, l'articolo sottolinea che

"questa pratica si risolve in una petizione di principio."

Infatti, se il prezzo medio del segmento fosse noto (in quanto tratto da compravendite effettive) il ricorso agli "asking price" sarebbe superfluo. E aggiunge ulteriori considerazioni parimenti valide.

Bisogna anche evidenziare che, mentre per molti anni i fautori del ricorso alle offerte immobiliari trovavano una ragione più che valida nella scarsa trasparenza del mercato italiano e nell'impossibilità di rintracciare dati certi sulle compravendite, oggi alcuni servizi specializzati permettono di sopperire a tali carenze storiche, quanto meno per il comparto residenziale nei segmenti tipologici e territoriali sufficientemente vivaci.

A valle di tutte queste considerazioni, l'articolo conclude che

"Gli standard di rilevazione hanno per oggetto l'insieme degli atti di compravendita, e per loro il prezzo di offerta non appartiene a questo insieme."

IL DIBATTITO - PARTE SECONDA

Due giorni dopo, sul medesimo sito, **Luca Dondi** di **Nomisma** replica all'articolo precedente mostrandosi sensibile alla situazione effettiva del mercato delle valutazioni immobiliari in Italia.

Pur condividendo in linea di principio le affermazioni di **E-Valuations**, egli evidenzia alcune problematiche connesse alla situazione di fatto:

"[.....] mi limito a interrogarmi su quale sia la copertura territoriale minima che un soggetto valutatore deve poter garantire per conciliare, al contempo, adeguatezza informativa e sostenibilità d'impresa. Se a livello tecnico il contesto micro territoriale rappresenta il riferimento ideale [.....], l'eccesso di pressione competitiva innescatasi nel settore negli ultimi anni ha, di fatto, imposto ai periti un ampliamento delle zone di copertura e, con esso, il ricorso a strumenti di approssimazione della conoscenza dell'ambito di analisi. Gli asking price rappresentano l'inevitabile compromesso [.....] per salvaguardare le diverse esigenze in

campo e garantire un risultato quantomeno verosimile, anche se non formalmente corretto."

Pur confermando la superiorità dei prezzi effettivi su quelli richiesti, quindi, nella pratica si schiude la porta anche all'utilizzo di questi ultimi, come previsto anche dalla norma UNI 11558:2014.

Il secondo articolo focalizza l'attenzione sulle dimensioni del contesto territoriale in cui opera il valutatore immobiliare. Non v'è dubbio che un valido agente immobiliare di zona, che tratta gran parte degli immobili in loco, sia una delle persone più idonee a tracciare una stima in tempi rapidi, anche in termini quasi "intuitivi". Ma il ruolo del valutatore immobiliare presenta altre prerogative.

Colui che sta scrivendo queste righe è stato più volte interpellato da amici e conoscenti con la classica frase:

"Tu che ti intendi di immobili, sapresti dirmi quanto potrebbe valere questo mio appartamento?"

In tali circostanze la mia risposta è sempre stata la stessa:

"Mi spiace, ma io non ho la minima idea di quali siano i prezzi e i valori nel tuo quartiere. Tuttavia ho la consapevolezza che, ovunque mi trovassi, sarei in grado di applicare un valido procedimento per giungere a una stima attendibile."

E così mi sono ritrovato a fare valutazioni immobiliari in quasi tutte le regioni italiane e talvolta anche all'estero, perché **l'attività del valutatore non si fonda sulla conoscenza consolidata di un singolo segmento di mercato**, bensì sulla capacità di indagare nel modo più opportuno il contesto che deve esaminare e derivarne le informazioni corrette per determinare la stima richiesta, applicando in modo tecnicamente esatto le metodologie più adeguate.

NATURA STATISTICA DELLE VALUTAZIONI IMMOBILIARI

Come ammesso dal suo stesso autore, il secondo articolo ha spostato l'ottica di riferimento da una visione formale ad una più pratica, nella ricerca di un risultato "verosimile". Volendo ritornare a un approccio più tecnico, si richiama l'attenzione sulla definizione consolidata di "valore di mercato". Come ricordato dal primo articolo:

"Il valore di mercato è misurato come il più probabile prezzo ragionevolmente ottenibile sul mercato al momento della valutazione... (Simonotti 2011)"

L'aggettivo "più probabile" implica di per se stesso la mancanza di una certezza matematica e **il necessario ricorso alla disciplina statistica**, adusa a trattare il calcolo delle probabilità. Un simile approccio, però, induce a inquadrare ogni singolo dato nella sua corretta dimensione, come derivabile dal seguente processo logico.

- 1) La maggior parte delle stime mira a individuare il valore di mercato.
- 2) Il valore di mercato è il più probabile prezzo di vendita.
- 3) L'esistenza di un prezzo più probabile implica che ne esistano altri, meno probabili.

Di conseguenza, **il prezzo di ogni singola compravendita non esprime ipso facto il valore dell'immobile compravenduto, ma solamente uno dei suoi prezzi possibili**. Con una discreta approssimazione è presumibile che i prezzi possibili si distribuiscano secondo una variabile casuale normale (o "gaussiana") che ha quale media il prezzo più probabile (alias il "valore") e una deviazione standard strettamente connessa allo specifico segmento di mercato: vi sono segmenti più "trasparenti" dove i prezzi potenziali tendono a concentrarsi intorno alla media, ed altri in cui risultano maggiormente dispersi.

In una recente indagine di mercato che ha esaminato 32 compravendite in un ristretto segmento di mercato nel centro di una grande città, si sono individuate alcune caratteristiche qualitative che influenzano i prezzi. Dopo di che si sono definiti vari "cluster" composti da immobili contraddistinti da caratteristiche qualitative identiche: all'interno di tali "cluster", per immobili sostanzialmente analoghi (che presentano lo stesso valore) si sono rilevati prezzi assai variegati, a conferma della distribuzione casuale di tali importi intorno alla media. La ricerca è stata particolarmente significativa, essendosi avvalsa della collaborazione degli intermediari: per ognuno dei 32 comparabili si disponeva della conoscenza dettagliata delle caratteristiche, della data di vendita e della durata delle trattative.

Se l'approccio valutativo deve seguire le tecniche statistiche, il vero dibattito non può restare limitato alla tipologia di dati da utilizzare (prezzi effettivi o richiesti), ma va esteso all'individuazione della metodologia più appropriata. E il primo aspetto del problema è quantitativo: **l'attendibilità statistica richiede campioni consistenti**; per comprendere se i prezzi di più comparabili possano essere ricondotti alla stessa "gaussiana" è necessario applicare test che sono affidabili solo se il numero dei gradi di libertà è sufficientemente ampio.

L'obiettivo prioritario del valutatore è quindi quello di acquisire un numero adeguato di dati. **E' pericoloso stimare immobili basandosi solo su due o tre comparabili.** In una pubblica riunione un noto esperto immobiliare, dopo essersi vigorosamente opposto all'utilizzo degli "asking price" nelle valutazioni, si vantò di avere svolto delle stime utilizzando un unico comparabile!

Mi sembra quindi che il dibattito in corso sia ben lontano dal cuore del problema: **prima ancora di focalizzarsi sulla qualità delle informazioni, si dovrebbe comprendere l'importanza della loro quantità**: un numero limitato di comparabili potrebbe fornire prezzi che cadono nelle "code" della gaussiana, cui sono associabili basse probabilità, e pertanto fuorviare la stima.

Il fatto che gli istituti di credito ravvisino le valutazioni immobiliari come un costo anziché uno strumento di mitigazione del rischio, oltre ad essere un approccio aziendalmente errato, non può modificare la tecnica di tali valutazioni. E' noto che la definizione di compensi risibili rende antieconomica l'applicazione di procedure corrette, ma non per questo si deve ignorare (o fingere di ignorare) l'esistenza di tali procedure.

IL DIBATTITO - PARTE TERZA

Il 23 agosto **Monitor Immobiliare** ha accolto un terzo intervento, a firma **Maurizio Negri** di **Praxi Real Estate**, che, partendo dalla lettura dei due articoli precedenti, giunge a conclusioni assolutamente diverse, molto più affini all'impostazione assunta in questo nostro testo.

"Se è ovviamente importante la qualità di tali informazioni, altrettanto, se non ancora più rilevanti sono l'ampiezza e la diversificazione delle fonti informative, così che il Valutatore possa ricostruire un quadro coerente ed attendibile del mercato di riferimento."

Questo è il punto di partenza dell'intervento, che sottolinea l'importanza dell'ampiezza e consistenza delle informazioni; ad esso fa seguito un approfondimento sulla limitata conoscenza degli aspetti che determinano i prezzi immobiliari:

"E' assai raro disporre di dati completi e corretti circa le caratteristiche tecniche degli immobili presi a confronto, ma è ancora più difficile conoscere le motivazioni e i driver delle decisioni assunte dalle Parti coinvolte in ciascuna trattativa o negoziazione."

Ne consegue che ogni compravendita, ben lungi dal determinare il valore di mercato, costituisce un caso a sé stante, che trae origine da un'ampia gamma di motivazioni, oggettive (in quanto legate alle caratteristiche dell'immobile e del relativo segmento) e soggettive (dipendenti da considerazioni individuali e inconoscibili delle parti, non sempre allineate al mercato).

Come logica conseguenza di questa situazione, una mera analisi matematica dei prezzi dei comparabili potrebbe rivelarsi insufficiente:

"Il risultato dell'elaborazione potrebbe nella migliore delle ipotesi rappresentare un dato medio tendenziale per un certo cluster di mercato, e non certo essere considerato il valore puntuale da attribuire ad un singolo e specifico immobile."

Problema evidenziato nel precedente capitolo, incentrato sul concetto di distribuzione "gaussiana" dei possibili prezzi intorno all'effettivo valore del singolo segmento di mercato.

A conclusione del suo intervento, Negri evidenzia che:

"La valutazione immobiliare è il risultato di un processo di analisi del bene stimato e del mercato di riferimento, di elaborazione e ponderazione dei dati e delle informazioni disponibili, che deve avere i necessari requisiti di razionalità, oggettività, trasparenza e riproducibilità, ma che consiste nella formulazione di un parere professionale, e che in quanto tale si fonda essenzialmente sulla competenza ed esperienza del Valutatore."

Questa asserzione, se da un lato collima con la personale convinzione di chi sta scrivendo queste pagine circa il ruolo e le competenze del valutatore immobiliare, potrebbe tuttavia essere travisata.

Sottolineare l'importanza del "parere professionale" non può certo ricondurci al tempo in cui la stima immobiliare era preceduta da fantasiose locuzioni come "in base alla mia personale esperienza", senza alcuna dimostrazione oggettiva del processo valutativo. Ben altra è l'accezione che l'autore di tali righe ha conferito alle sue parole, rimarcando la crucialità dell'attività di "adjustment" prevista dagli standard internazionali:

"Il passaggio nodale della valutazione consiste quindi nella interpretazione delle informazioni raccolte: una operazione che gli IVS definiscono "adjustment", termine che tradotto nell'italiano "aggiustamento" fa subito pensare alla fraudolenta manipolazione dei dati, e che invece richiede al Valutatore di applicare la propria competenza e professionalità, per raggiungere un risultato attendibile, oggettivo e razionalmente motivato."

Questo punto è pienamente condivisibile qualora lo si interpreti correttamente, ossia non partendo dalla soggettività del valutatore, bensì dall'oggettività del mercato, che non sempre i prezzi dei singoli comparabili sono in grado di riprodurre. In un altro passo dell'intervento di Negri si legge:

*"L'enfasi che viene posta sulla questione dei prezzi di compravendita spesso sottintende la convinzione che, potendo disporre di tali dati, la valutazione immobiliare si riduce ad un mero calcolo matematico [.....].
Niente di più sbagliato e pericoloso!"*

Personalmente, pur ritenendomi piuttosto esperto di procedure matematiche e statistiche, talora mi è capitato di costruire modelli interpretativi che, benché formalmente corretti, fornivano risultati aritmeticamente ineccepibili, ma non collimanti col mercato. **Offerte e transazioni sono strumenti a disposizione del valutatore, non un meccanismo di automazione della stima.**

PREZZI EFFETTIVI O "ASKING PRICE" ?

Il 31 agosto il dibattito si arricchisce di una quarta voce: **Stefano Magnolfi** di **CRIF** mette in evidenza i limiti delle informazioni che si possono raccogliere durante un'indagine sommaria di mercato:

*"[Occorre comprendere] quanto l'annuncio sia reale o fraudolento.
Ovvero come possano essere considerati dati comparabili i beni sommariamente descritti in un annuncio pubblicitario: quali consistenze,*

quali stati manutentivi, quali altre caratteristiche immobiliari possono essere desunte con adeguato grado di affidabilità dagli annunci commerciali. [...]

Certamente anche la conoscenza dei prezzi delle transazioni non costituisce in sé una garanzia di valutazione corretta. Anche questi dati infatti dovranno essere utilizzati da un valutatore competente, con il necessario tempo e compenso per effettuare la prestazione, alla luce di un processo di due diligence che analizza l'asset sotto una pluralità di aspetti tecnici, oltre che legale-amministrativi."

E in seguito individua una possibile soluzione:

"Credo che una parte del problema sarebbe risolto se le fonti pubbliche rendessero più facilmente accessibili informazioni puntuali, i dati riferiti a singole transazioni su specifici immobili (per questo fine non servono ulteriori indicatori di medie del mercato reale), così come accade in molti mercati esteri."

Questa conclusione è pienamente condivisibile. Da più parti si sente invocare la creazione di nuovi "borsini" di quotazioni immobiliari come informazioni indispensabili: nulla di più inutile! Di medie alla Trilussa e "ventagli" di prezzi unitari con variabilità oltre il 50% ce ne sono abbastanza... I valutatori necessitano di dati specifici e completi sulle singole transazioni, ma come recuperarli? Le semplici informazioni catastali e dimensionali desumibili dai rogiti notarili **non sono sufficienti a indicare le caratteristiche qualitative** che determinano il prezzo di compravendita. Questa considerazione viene confermata anche da un quinto, ulteriore intervento, realizzato da **Luke Brucato di Prelios** e comparso su **Monitor Immobiliare** il 5 settembre:

"Sapere che un determinato immobile è stato compravenduto a una cifra certa, ma non avere alcuna informazione su metratura, destinazione d'uso, vani, anno di costruzione e altre caratteristiche qualitative, serve a ben poco in termini di valutazione comparabile."

E la situazione non sembra prospettare miglioramenti, visto che:

"Anche il progetto dell'Agenzia delle Entrate di mettere a disposizione questi prezzi è questionabile nell'efficacia ai fini della valutazione immobiliare: nelle differenti dichiarazioni l'Agenzia ha infatti affermato che i prezzi di compravendita verranno pubblicati, ma senza che vi sia possibilità di risalire con precisione all'immobile trasferito. Un'ipotesi del

genere rende impossibile analizzare le caratteristiche degli immobili o conoscere i termini della compravendita (non sarà possibile, ad esempio, verificare se la transazione avviene tra parti correlate)."

A complemento di questa considerazione (e in parziale distonia con i ricorrenti "caveat" sugli "asking price"), si riporta un risultato concreto: procedendo alla revisione statistica delle fonti di un borsino per gli immobili abitativi, gli indicatori derivati da un'opportuna rielaborazione automatizzata delle offerte immobiliari (corredate da descrizioni qualitative) sono risultati mediamente più attendibili di quelli tratti dalle quotazioni periodiche fornite da vari enti.

QUALITA' DELLE INFORMAZIONI E QUALITA' DEL METODO

Il dibattito qui analizzato ruota intorno al concetto di "qualità delle informazioni". Sembra però più costruttivo tornare a focalizzarsi sulle procedure piuttosto che sulla tipologia dei dati: appropriate metodologie, infatti, permettono di approcciare in modo professionale e costruttivo anche le informazioni spurie, traendone indicazioni significative.

L'indagine di mercato non può prescindere dall'analisi approfondita di ogni singolo comparabile, sia nel caso di compravendita che di offerta. Tale principio getta non poche perplessità su alcune delle pratiche descritte sia nel primo, sia nel quarto degli articoli esaminati.

E' semplicistico presumere che si possa rettificare un "asking price" sulla base di ipotetiche medie di segmento. Trattandosi di un atto unilaterale, ogni offerta dista dal "più probabile" prezzo di vendita a seconda delle pretese della proprietà e del tempo trascorso dall'avvio delle trattative. **Solo un'approfondita intervista con l'intermediario può permettere una stima abbastanza attendibile del presumibile "sconto trattativa"** attribuibile a quel comparabile; ciò vale soprattutto interfacciandosi con intermediari che, trattando più beni appartenenti allo stesso segmento, sanno confrontarli in termini oggettivi, anche basandosi sull'approccio degli offerenti e dei soggetti interessati. Pertanto l'assunzione di qualunque "asking price" non può prescindere da tale processo previsionale; analogamente, è necessario condurre per ogni comparabile una disamina dettagliata di tutte le caratteristiche (anche qualitative) che possono riflettersi sul prezzo.

Ancora più semplicistico (per non dire erroneo) sarebbe limitarsi a **raccogliere le offerte da annunci, senza un doveroso approfondimento** per ognuna di esse, tramite visita dell'immobile o quanto meno un contatto diretto con il proprietario o l'intermediario. Qualora una simile procedura abbreviata fosse frequente, sarebbe solo la dimostrazione che i comportamenti più diffusi non sempre coincidono con le "buone prassi".

Sebbene sia inconfutabile che i prezzi effettivi siano importi certi e quelli richiesti no, è indubbio che gli "asking price"

- forniscono l'indicazione di un "non-prezzo", ossia di un limite che il prezzo non ha raggiunto, in quanto la domanda non lo ha riconosciuto;
- permettono il confronto di variabili qualitative e differenziali di prezzo atteso;
- una volta ridefiniti secondo la procedura descritta, propongono indicazioni di prezzi potenziali abbastanza attendibili, e presumibilmente più "probabili" rispetto ai singoli prezzi effettivi, in quanto orientati ad approssimare un valore di mercato.

Un noto esperto immobiliare è solito dire che valutare gli immobili disdegnando gli "asking price" e utilizzando solo le compravendite effettive, soprattutto se non recentissime, sarebbe come guidare l'auto guardando gli specchietti retrovisori anziché in avanti. E ancora più interessante sembra questo tratto dell'intervento di Brucato:

"Occorre tralasciare il concetto di valore di mercato come punto di riferimento limitatamente a una data e fare leva sul più ampio patrimonio informativo immobiliare per rappresentare la posizione del valore all'interno del ciclo, la rischiosità che questo valore possa variare a breve termine e la sostenibilità del valore nel medio e lungo periodo."

Questa affermazione va ovviamente correlata alla tipologia di stima e alle finalità che si prefigge. E' un argomento che esula parzialmente dal cuore della questione, ma la cui importanza merita un rapido excursus.

UNA VISIONE STEREOSCOPICA

Quando una valutazione viene condotta per stimare il più probabile prezzo di vendita nell'immediato, è evidente che si ricerca un valore di mercato riferito a una data circoscritta e limitata. Ma quante volte, benché non sia questa la finalità della stima, ci si appoggia erroneamente al concetto di valore di

mercato? Si pensi agli immobili offerti in garanzia, per i quali si dovrebbe cercare un valore cauzionale (che non si ottiene tramite una mera riduzione percentuale del valore di mercato!); oppure agli immobili inseriti in un bilancio, destinati a restare ancora per anni nell'azienda; e a molti altri casi.

Purtroppo l'auspicata ricerca della "posizione del valore all'interno del ciclo" richiede competenze che pochi valutatori immobiliari possiedono e i corsi di economia immobiliare che illustrano l'evoluzione del ciclo immobiliare italiano distinguendone le singole fasi storiche e le relative concause sono rarissimi. La capacità di operare in chiave dinamica e con una struttura conoscitiva consistente è l'aspetto cruciale del metodo estimativo.

In definitiva, prima di bandire crociate sulla tipologia di dati da inserire nelle valutazioni immobiliari, sarebbe d'uopo preoccuparsi della loro quantità, fattore imprescindibile per suffragare la validità di qualunque procedimento statistico: il valutatore non deve dimenticare che **rilevare comparabili è un campionamento**, esattamente come estrarre palline da un'urna; e una disciplina seria non può affidarsi alla fortuna, limitandosi a poche estrazioni.

Questa prospettiva statistica è confermata anche da Brucato:

"In Italia ci sono circa 35 milioni di residenze e nel 2016 abbiamo visto poco più di 500mila compravendite, in pratica solo l'1,4% dello stock ha cambiato proprietario o, in termini di valutazione immobiliare, per ogni 100 immobili osservabili, poco più di 1 potrà essere associato a un prezzo di compravendita."

Ben venga quindi l'indagine sulle offerte, purché esaminate una per una, se ciò serve ad ottenere campioni più consistenti e cronologicamente orientati senza perdere significatività.

A questa stessa conclusione perviene anche Negri:

"Il confronto [comparativo] va effettuato con la maggiore quantità di informazioni di mercato disponibili, come è ben specificato dagli appena pubblicati International Valuation Standards 2017: "Valuers should maximise the use of relevant observable market information – IVS105 10.7".

Se è ovviamente importante la qualità di tali informazioni, altrettanto, se non ancora più rilevanti sono l'ampiezza e la diversificazione delle fonti informative, così che il Valutatore possa ricostruire un quadro coerente

ed attendibile del mercato di riferimento."

"E' ben noto che qualsiasi approccio di tipo statistico necessita di una base di dati adeguata, innanzitutto per dimensioni e poi per omogeneità e completezza delle informazioni; e certamente due, tre o anche cinque compravendite, scelte piuttosto a caso e riguardo a cui si hanno solo notizie parziali, non possono in alcun modo costituire una base statisticamente significativa."

Laddove in precedenza abbiamo stigmatizzato le valutazioni fondate su due o tre comparabili, qui anche cinque sono considerati insufficienti.

Analogamente, Brucato:

"E' evidente che abbiamo bisogno di integrare più fonti informative possibili all'interno dell'analisi di stima e beneficiare della legge dei grandi numeri in termini di attendibilità delle nostre analisi statistiche."

Bisogna però considerare anche il segmento di riferimento. Personalmente, nel valutare certi immobili commerciali e produttivi ho dovuto accontentarmi di cinque o sei confronti; ma **per le abitazioni in città ho sempre ritenuto necessario analizzare almeno una ventina di comparabili**, numero che potrebbe includere sia compravendite, sia offerte opportunamente rivisitate.

Purché vi sia stata un'adeguata analisi dei singoli comparabili, quindi, compravendite e offerte immobiliari possono costituire una banca dati che il valutatore non può limitarsi a ricalcare, ma deve saper interpretare correttamente, riferendola alla pienezza del segmento immobiliare in esame: si tratta di **un processo induttivo, dal particolare al generale**, fondato su metodi statistici oggettivi che il responsabile della stima è chiamato a impostare evitando che un mero processo aritmetico possa prevaricare il mercato.

QUANDO LE OFFERTE NON BASTANO

Nell'auspicabile tentativo di massimizzare la quantità di informazioni reperibili, non si dimentichi però la differenza fra una compravendita effettiva e una semplice offerta, soprattutto quando tale differenza dovesse indurre una sospensione del giudizio.

Tempo fa promisi a un amico di fornirgli una valutazione della sua seconda casa in una piccola, ridente località turistica. Scelsi una giornata serena e mi recai a svolgere l'indagine sul campo; ma per fortuna (sua) e sfortuna (mia), il

suo appartamento era proprio in prima fila sul mare. Il giorno dopo gli dissi: "Mi spiace, ma non riesco a stimare quanto vale la tua casa, ossia a quanto presumibilmente potresti venderla. Se vuoi, posso dirti a quali prezzi non troverai acquirenti: non puoi venderla a 7.000 Euro/mq., e nemmeno a 9.000, 11.000 o 12.000. Perché ho trovato svariati appartamenti simili al tuo, offerti a queste cifre molto diverse fra loro, ma sono ancora tutti lì, poiché da anni, fronte mare, non se ne vende nessuno."

Un valutatore coscienzioso deve sapere quando è il momento di astenersi. Posso anche adorare le offerte immobiliari ma, senza nessuna vendita effettiva, in certi casi la stima sarebbe davvero un azzardo.