

**LINEE GUIDA PER LA VALUTAZIONE DEGLI IMMOBILI A GARANZIA DEI
CREDITI INESIGIBILI**

ABI Associazione
Bancaria
Italiana

**ASO
VITB** Associazione
delle Società
di Valutazioni
Immobiliari

 **ASSILEA**
Associazione Italiana Leasing

 **TAVOLO di
STUDIO sulle
ESECUZIONI
ITALIANE**


ASSOIMMOBILIARE
Commissione Valutazione per il Credito

Collegio Nazionale
Agrotecnici ed Agrotecnici laureati
 


COLLEGIO NAZIONALE
DEI PERITI AGRARI E DEI PERITI AGRARI LAUREATI

 **CONFEDILIZIA**


**CONSIGLIO
DELL'ORDINE
NAZIONALE
DEI DOTTORI AGRONOMI
E DEI DOTTORI FORESTALI**

 **CNA
PPC**  **CONSIGLIO NAZIONALE
DEGLI ARCHITETTI
PIANIFICATORI
PAESAGGISTI
E CONSERVATORI**

I **CONSIGLIO NAZIONALE
DEGLI INGEGNERI**



 **Consiglio Nazionale
dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili**



CONSIGLIO NAZIONALE
DEI PERITI INDUSTRIALI
E DEI PERITI INDUSTRIALI LAUREATI
PRESSO IL MINISTERO DELLA GIUSTIZIA



Consiglio Nazionale
Geometri e Geometri Laureati
presso
Ministero della Giustizia


e-valuations
ISTITUTO DI ESTIMO E VALUTAZIONI



FIABCI-ITALIA
INTERNATIONAL REAL ESTATE FEDERATION



 **Tecnoborsa**
Organizzazione del Sistema delle Camere di Commercio
per lo Sviluppo e la Regolazione dell'Economia Immobiliare

TEGoVA
THE EUROPEAN GROUP OF VALUERS' ASSOCIATIONS

Sommario

1. Premessa.....	5
2. Il Perito (Valutatore immobiliare).....	7
3. Valore di Mercato.....	11
3.1 Valore di mercato con assunzione.....	13
4. Due Diligence.....	18
4.1. Introduzione.....	18
4.2. L'attività del valutatore immobiliare per l'elaborazione di una corretta Due Diligence Tecnica	18
4.3. Ispezione del bene immobile.....	19
4.4 Verifiche sullo stato dell'immobile.....	20
Documentazione catastale e ipotecaria depositata ai sensi dell'articolo 567 cpc.	20
Titolarità.....	20
Stato di possesso.....	21
Formalità, vincoli e oneri.....	21
Verifica e conformità catastale.....	21
Circolazione giuridica degli edifici e loro parti.....	21
Verifica impianti tecnici e certificazioni.....	22
Analisi ambientale.....	22
5. Certificato di valutazione.....	23
APPENDICI.....	25
<i>Appendice 1 – La valutazione di “Asset Speciali”</i>	25
1. Strutture commerciali destinate alla GDO - grande distribuzione organizzata (supermercati, retail park, centri commerciali, ecc.).....	26
2. Hotel e strutture ricettive in genere.....	27
3. Sviluppi Immobiliari.....	29
4. Aziende agricole ed agroindustriali.....	31
<i>Appendice 2 - Fonti dei requisiti di professionalità e indipendenza: norme, regolamenti, previsioni degli standard internazionali ed europei e Linee guida</i>	36
Circolare 285 della Banca D'Italia– 17° aggiornamento.....	36
Linee Guida per la valutazione degli immobili a garanzia delle esposizioni creditizie.....	36
Valutatore Qualificato negli European Valuation Standards di TEGoVA ed. 2016.....	38
RICS Registered Valuer.....	39
<i>Appendice 3. Il leasing</i>	41
Definizioni.....	41
La disciplina del leasing.....	41
La valutazione degli immobili ex-leasing (rivenienti da contratti di leasing).....	43

1. Premessa

Il numero e l'ammontare dei crediti inesigibili è aumentato nel corso degli anni di crisi economica che ha colpito imprese e famiglie italiane.

In questo contesto, è avvertita in maniera prioritaria l'esigenza di favorire certezza, trasparenza nonché tempi rapidi nell'esecuzione dei contratti, anche in fase patologica, con un impatto positivo che si riflette anche sulle condizioni di erogazione del credito.

È peraltro opportuno segnalare che i recenti interventi normativi nell'ordinamento nazionale sono volti a soddisfare proprio queste esigenze. Si fa riferimento, in particolare: ai nuovi articoli 48-bis e 120-quinquiesdecies, commi 3-5 del Dlgs. 1 settembre 1993, n. 385 (Testo Unico Bancario - TUB) in tema di gestione efficiente dell'inadempimento e, più precisamente, in relazione al trasferimento del bene immobile sospensivamente condizionato per le imprese ed alla disciplina dell'inadempimento del consumatore, quest'ultimo in recepimento delle specifiche disposizioni della Direttiva 2014/17/UE in tema di disciplina dei contratti di credito immobiliare ai consumatori; al D.L. 27 giugno 2015, n. 83, recante "Misure urgenti in materia fallimentare, civile e processuale civile e di organizzazione e funzionamento dell'amministrazione giudiziaria"; al D.L. 3 maggio 2016 n. 59, recante "Disposizioni urgenti in materia di procedure esecutive e concorsuali nonché a favore degli investitori in banche in liquidazione" e la legge delega al Governo per la riforma delle discipline della crisi di impresa e dell'insolvenza ed alle "Linee Guida in materia di buone prassi nel settore delle esecuzioni immobiliari" emanate dal Consiglio superiore della Magistratura l'11 ottobre 2017. Nel solco delle diverse iniziative finalizzate a minimizzare i gap competitivi con gli altri mercati europei nella tutela dei diritti coattivi dei creditori, il 26 ottobre 2016 si è costituito il Tavolo tecnico per la valutazione degli immobili a garanzia dei crediti anomali composto da ABI, Assovib, Assilea, Associazione T6 – Tavolo di Studio sulle Esecuzioni Italiane, Assoimmobiliare - Commissione valutazioni per il credito, Collegio Nazionale degli Agrotecnici e degli Agrotecnici Laureati, Collegio Nazionale dei Periti Agrari e dei Periti Agrari Laureati, CONFEDILIZIA, Consiglio dell'Ordine Nazionale Dottori Agronomi e Dottori Forestali, Consiglio Nazionale degli Architetti Pianificatori Paesaggisti Conservatori, Consiglio Nazionale degli Ingegneri, Consiglio Nazionale dell'Ordine dei Commercialisti e degli Esperti Contabili, Consiglio Nazionale dei Periti Industriali e dei Periti Industriali Laureati, Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati, E-Valuations - Istituto di Estimo e Valutazioni, FIABCI-ITALIA - International Real Estate Federation, FIAIP – Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali, ISIVI – Istituto Italiano di Valutazione Immobiliare, RICS – Royal Institution of Chartered Surveyors, Tecnoborsa – Consorzio per lo Sviluppo del Mercato Immobiliare S.C.p.A, TEGoVA – The European Group of Valuers' Association con l'obiettivo di:

- definire specifiche linee guida per la valutazione degli immobili a garanzia dei crediti non esigibili, anche alla luce degli standard elaborati a livello internazionale e nazionale;
- approfondire le iniziative ritenute più idonee per favorire l'efficienza delle procedure di vendita immobiliare e condividere le analisi con le competenti Autorità pubbliche anche tramite l'elaborazione di documenti congiunti;
- promuovere la diffusione di buone pratiche nella valutazione degli immobili a garanzia di crediti anomali presso tutti gli stakeholder pubblici e privati interessati.

Il presente documento è finalizzato a definire una serie di principi/linee guida coerenti con la vigente legislazione e con gli standard di valutazione immobiliare Europei ed Internazionali per favorire la trasparenza, la correttezza e l'affidabilità nelle valutazioni degli immobili a garanzia dei crediti non esigibili ed è destinato ai giudici, ai valutatori, ai creditori, ai debitori e a tutti gli stakeholder coinvolti nei processi di gestione e recupero del credito immobiliare.

Il lavoro mira quindi a preservare il valore della garanzia immobiliare con un impatto positivo in termini di efficienza nel recupero del credito erogato e massimizzazione del valore del residuo patrimonio eventualmente destinato al debitore, superando le "criticità" di natura localistica che non di rado caratterizzano, differenziandole, le procedure di trasferimento di proprietà degli immobili nei casi di crediti non esigibili.

Il presente documento è diviso in 4 paragrafi dedicati al "Valutatore immobiliare (perito)", alla definizione di "Valore di mercato" con un focus particolare sul Valore di "mercato con assunzione", all'attività di "due diligence" e al certificato di valutazione. Sono altresì presenti 3 appendici dedicate, rispettivamente, agli immobili (asset) speciali, ad un approfondimento sui requisiti di professionalità ed indipendenza dei periti e alla valutazione degli immobili oggetto delle operazioni di leasing.

2. Il Perito (*Valutatore immobiliare*)

La figura del Perito (Valutatore immobiliare) di un immobile a garanzia di un credito non esigibile è richiamata nel quadro normativo vigente in funzione della procedura di cui agli artt. 567-569 del c.p.c. (da ora “giudiziale”) ovvero agli articoli 48-bis e 120-quinquiesdecies del TUB (da ora “stragiudiziale”).

Fermo restando che la nomina del perito¹ è regolamentata dalla disciplina di riferimento in funzione della procedura utilizzata, si ritiene utile riepilogare in questa sede i requisiti che lo stesso dovrebbe possedere per favorire la correttezza e la trasparenza del processo di valutazione, facendo riferimento a quanto già previsto nelle diverse fonti normative e di autoregolamentazione attualmente vigenti che individuano i principali requisiti di competenza e professionalità:

- Regolamento UE n. 575/2013 (CRR);
- Circolare Banca d'Italia n. 285 del 17/12/2013 - 17° aggiornamento e smi e alla Circolare Banca d'Italia 288 del 3 aprile 2015 e ss.mm.ii. che hanno recepito le modifiche normative introdotte in Italia con la trasposizione della Direttiva 2014/17/EU nell'ordinamento nazionale;
- Linee guida per le banche sui crediti deteriorati - BCE marzo 2017;
- European Valuation Standard (EVS) 2016 di TEGOVA;
- International Valuation Standard (IVS) 2017;
- Standard Professionali di Valutazione – RICS (2017);
- Linee Guida per la valutazione degli immobili a garanzia delle esposizioni creditizie (2015);
- Codice delle Valutazioni Immobiliari – Italian Property Valuation Standard (2018 TECNOBORSA);
- Norma UNI 11588:2014 sul Valutatore Immobiliare con la relativa Prassi di Riferimento (UNI/PdR 19:2016);
- Norma UNI 11612:2015 Stima del valore di mercato degli immobili.

Tra questi, di seguito, si riportano a titolo di esempio alcune indicazioni fornite da:

- la Banca Centrale Europea (Linee Guida per le banche sui crediti deteriorati – capitolo 7.2.4. Periti):

¹ Nella procedura esecutiva il perito assume il ruolo di ausiliario come previsto dall'articolo 68, Codice di procedura Civile-libro primo – disposizioni generali.

Il perito deve:

- *essere professionalmente competente, nonché in possesso del livello di istruzione minimo richiesto in ciascun contesto nazionale per eseguire attività di valutazione;*
- *disporre di adeguate competenze tecniche e comprovata esperienza per lo svolgimento dell'incarico;*
- *avere familiarità con le leggi, i regolamenti e le norme di valutazione immobiliare applicabili al perito e all'incarico, unitamente alla capacità di rispettarli;*
- *essere in possesso delle necessarie conoscenze riguardo l'oggetto, le finalità della valutazione e il mercato immobiliare di riferimento.*

➤ la Banca d'Italia (Circolare 285 parte I titolo IV capitolo 3 allegato A par. 2):

“I periti che effettuano la valutazione degli immobili possono essere dipendenti della banca o periti esterni, persone fisiche o soggetti costituiti in forma societaria o associativa.

I periti persone fisiche devono avere una comprovata esperienza nella valutazione degli immobili di almeno 3 anni precedenti all'attribuzione dell'incarico, attestata mediante apposita documentazione trasmessa alla banca. Inoltre, i periti persone fisiche e gli esponenti dei soggetti costituiti in forma societaria o associativa non devono essere coinvolti – neanche indirettamente – in alcuna attività relativa al processo di commercializzazione del credito o ad aspetti nevralgici del processo di erogazione del credito della banca o del gruppo bancario.

Tenendo conto della documentazione prodotta, la banca verifica che il perito persona fisica sia in possesso delle competenze professionali idonee allo svolgimento dell'attività di valutazione. Nell'ambito di tale verifica la banca valuta le competenze anche in relazione alla complessità dell'incarico in concreto affidato (che può dipendere dalla numerosità e dalle caratteristiche dei beni oggetto di valutazione quali, ad esempio, gli aspetti strutturali e tipologici, la collocazione geografica, il contesto urbanistico e la redditività dell'immobile).

Al fine di verificare le competenze professionali dei soggetti incaricati di effettuare la valutazione degli immobili, la banca tiene conto di uno o più dei seguenti elementi:

- *nell'ipotesi in cui i periti siano persone fisiche, dell'iscrizione in un albo professionale la cui appartenenza comporta l'idoneità a effettuare valutazioni tecniche o economiche dei beni immobili; dello svolgimento di attività professionali o di insegnamento universitario di ruolo nel campo dell'ingegneria, dell'architettura o in materie strettamente attinenti alla valutazione degli immobili; del possesso di certificazioni comprovanti le competenze necessarie per svolgere la valutazione degli immobili mediante l'applicazione degli standard internazionali o nazionali;*
- *nell'ipotesi in cui i periti siano soggetti costituiti in forma societaria o associativa, anche dell'adeguatezza della struttura organizzativa di tali soggetti; dell'iscrizione in un albo professionale la cui appartenenza comporta l'idoneità a effettuare valutazioni tecniche o economiche dei beni immobili.*

Per periti persone fisiche si intendendo: i dipendenti della banca, i periti esterni persone fisiche e i soggetti deputati in concreto alla valutazione degli immobili nel caso in cui la banca affidi l'incarico a soggetti costituiti in forma societaria o associativa.

➤ TEGoVA (EVS 2016 – EVS.3)

“... il soggetto responsabile della redazione e supervisione nella valutazione e che assume la responsabilità delle valutazioni ...”.

“Un valutatore qualificato è competente quando può dimostrare:

(i) sufficiente conoscenza ed esperienza locale nella valutazione immobiliare per lo stesso territorio e categoria dell'immobile in oggetto, oppure ricevere assistenza idonea da parte di soggetti competenti e preparati una volta che l'insufficienza delle proprie competenze è stata chiarita con il cliente prima di accettare l'incarico;

(ii) se previsto dalla legge o altre norme nazionali, un'autorizzazione alla pratica della professione di valutatore o l'iscrizione all'ordine professionale;

(iii) conformità a tutti requisiti etici, contrattuali, di legge e dei regolamenti relativi alla valutazione;

(iv) la garanzia che il soggetto mantenga sempre i più alti standard di onestà e integrità e conduca le sue attività con modalità che non arrechino pregiudizio ai clienti, alla collettività, alla professione o ai rispettivi organismi nazionali riconosciuti per la professione del valutatore. Tutti i valutatori qualificati e le organizzazioni professionali o tecniche che li rappresentano devono aderire a un codice deontologico rigoroso come il codice di etica e condotta professionale del valutatore europeo di TEGoVA;

(v) una copertura assicurativa professionale adeguata al lavoro di valutazione svolto (a eccezione dei casi in cui l'associazione professionale non lo richieda);

(vi) mantenere aggiornate le proprie competenze attraverso programmi di formazione continua.”

➤ RICS (Standard Professionali di Valutazione – RICS (2017) PS 2-2)

Il valutatore per assumersi la responsabilità o per supervisionare le informazioni utilizzate per una valutazione, è necessario che soddisfi i seguenti requisiti:

- adeguate qualifiche accademiche/professionali, che devono garantire competenza tecnica;*
- adeguata conoscenza della tipologia di bene e delle condizioni del mercato locale, nazionale e internazionale (in base al caso specifico) alla data della valutazione; inoltre, possesso delle capacità e conoscenze necessarie a condurre la valutazione in modo competente;*
- la conformità alle normative nazionali riguardanti il diritto a condurre una valutazione; e, laddove il valutatore sia un membro RICS, la conformità con i requisiti della RICS Valuer Registration (VR).*

- Norma UNI 11558:2014², che costituisce la base per la certificazione ai sensi della ISO 17024:2012, identifica conoscenze, abilità e competenze del perito (valutatore immobiliare) e cioè:

“Il valutatore, oltre ad avere un’adeguata conoscenza delle dinamiche che caratterizzano gli specifici mercati a livello locale e nazionale alla data di valutazione, deve possedere abilità e le competenze necessarie a condurre la valutazione in modo appropriato, in particolare:

- *nella ricerca dei parametri e dati che caratterizzano il mercato immobiliare;*
- *nella tecnica di rilevazione dei dati immobiliari funzionali alla stima del valore dei beni immobiliari;*
- *nell’analisi dei processi di evoluzione e di sviluppo dei mercati immobiliari ed edilizio attraverso gli indicatori socio-economici, gli indici di mercato e le altre informazioni commerciali;*
- *nell’applicazione degli standard di valutazione nazionali e internazionali;*
- *nell’applicazione dei procedimenti di stima del valore dei beni immobili;*
- *nella redazione del rapporto di valutazione;*
- *nell’audit immobiliare;*
- *nel riesame di un rapporto di valutazione.*

In particolare, il perito (valutatore immobiliare) può acquisire la certificazione in base alla norma UNI 11558:2014 ai sensi della norma della UNI CEI EN ISO/IEC 17024:2012 (riconosciuta a livello internazionale) ovvero la qualificazione attraverso le procedure del TEGoVA (REV) e della RICS (Registered Valuer). Le procedure previste dalla certificazione (UNI e ISO) e dalla qualificazione REV sono state richiamate nelle “*Linee Guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie*” (dicembre 2015).

Anche ai fini del rispetto dei requisiti di “indipendenza” del perito e delle ipotesi di conflitto di interessi nelle quali potrebbe trovarsi, è auspicabile far riferimento ai medesimi riferimenti normativi riportati in questo capitolo e, in particolare, alla Circolare di Banca d’Italia n. 285 nonché alle previsioni contenute nelle “*Linee Guida per la gestione dei non performing loans*” della Banca Centrale Europea (marzo 2017). In particolare, le Linee Guida prevedono che:

“Le banche dovrebbero garantire che tutti i periti, sia interni sia esterni, e i loro familiari di primo grado soddisfino i seguenti requisiti di indipendenza:

- *il perito non è coinvolto nell’elaborazione, nella decisione di erogazione e nel processo di sottoscrizione del credito;*
- *il perito non è condizionato o influenzato dal merito di credito del debitore;*
- *il perito non si trova, rispetto al risultato della valutazione, in una situazione, effettiva o potenziale, attuale o futura, di conflitto di interesse;*

² Cfr. nota 5.2 Norma Uni.

- *il perito non ha interessi nell'immobile;*
- *il perito non è una persona collegata all'acquirente o al venditore dell'immobile;*
- *il perito fornisce una relazione di valutazione imparziale, chiara, trasparente e obiettiva;*
- *il perito non dovrebbe percepire alcuna commissione connessa al risultato della valutazione³.*

In appendice 2 sono riportati alcuni ulteriori approfondimenti sulle fonti normative e regolamentari di disciplina dei requisiti di professionalità ed indipendenza dei periti.

3. Valore di Mercato

La base di valore appropriata per la stima delle garanzie immobiliari è il “valore di mercato”⁴, come individuato dalla specifica normativa⁵.

Il Regolamento (EU) n. 575/2013 definisce all'art. 4 comma 1, punto 76), il valore di mercato come:

«l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza essere soggette a costrizioni».

Anche le definizioni adottate negli standard internazionali sono sostanzialmente corrispondenti alla definizione sopra richiamata:

- European Valuation Standard 2016 (EVS.1) di TEGoVA:

«l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un'operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti, alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza alcuna costrizione».

- International Valuation Standard 2017 e gli Standard Professionali di Valutazione RICS 2017:

«l'ammontare stimato a cui un'attività o una passività dovrebbe essere ceduta e acquistata, alla data di valutazione, da un venditore e da un acquirente privi di legami particolari, entrambi interessati alla compravendita, a condizioni concorrenziali, dopo un'adeguata commercializzazione in cui le parti abbiamo agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni».

³ Linee Guida BCE per la gestione dei non performing loans. Capitolo 7 par. 7.2.4.

⁴ Salvo possibili eccezioni che devono essere esplicitamente previste nell'incarico affidato al valutatore e comunque adeguatamente motivate ed esplicitate nel report di stima.

⁵ Art. 568 c.p.c.; art. 48 bis nonché articolo 120 quinquiesdecies (in attuazione dell'articolo 120 duodecies) del TUB e circolare 285 e ss.mm.ii. della Banca d'Italia.

Ogni elemento della definizione di “valore di mercato” può essere illustrato separatamente⁶:

“Importo stimato...”

Si riferisce a un prezzo in termini monetari pagabile per il bene in un’operazione alle normali condizioni di mercato. Il valore di mercato si misura come il prezzo più vantaggioso che si può ragionevolmente ottenere sul mercato alla data della valutazione coerentemente con la definizione di valore di mercato. Il miglior prezzo che il venditore può ragionevolmente ottenere e il prezzo più vantaggioso che l’acquirente possa ottenere. Questa stima esclude in modo specifico un prezzo stimato che venga aumentato o diminuito per via di condizioni o circostanze speciali, come a esempio i finanziamenti atipici, gli accordi di vendita con patto di locazione, i compensi o le concessioni speciali accordati da qualsiasi soggetto associato all’operazione di vendita, oppure eventuali elementi di valore speciale.

“...alla data della valutazione...”

Questo punto stabilisce che il valore di mercato stimato sia riferito a una determinata data, che normalmente è quella in cui si ritiene di concludere la compravendita. Poiché i mercati e le condizioni di mercato possono cambiare, il valore stimato per una data diversa potrebbe essere non adeguato o non corretto. L’ammontare definito nella valutazione riflette lo stato e le circostanze correnti del mercato alla data dell’effettiva valutazione e non in altre passate o future.

“...un venditore ...”

Si fa riferimento, ancora una volta, a un venditore ipotetico e non al soggetto effettivo, si ipotizza che questo non sia un venditore ansioso di vendere o costretto a farlo a qualsiasi prezzo e neppure un venditore che vuole attendere per vendere a un prezzo ritenuto non ragionevole alle condizioni di mercato. Il venditore consenziente vuole vendere il bene alle condizioni di mercato, per il miglior prezzo che potrebbe ottenere sul mercato, dopo un’adeguata promozione commerciale, qualunque esso sia. Le circostanze specifiche e fattuali del vero proprietario non entrano a far parte di questa analisi perché il “venditore consenziente” è un proprietario ipotetico.

“...un acquirente...”

La frase si riferisce a un acquirente ipotetico, non quello effettivo. Quel soggetto ha intenzione di acquistare, ma non è costretto a farlo. E’ questo un acquirente che non è esageratamente ansioso di comprare né intende comprarlo a qualsiasi prezzo.

⁶ Elementi desunti dalle “Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie” (ABI - 2015).

“... consenzienti alle normali condizioni di mercato ...”

Una transazione tra soggetti in condizioni di eguaglianza implica che le parti non abbiano tra loro un rapporto particolare o speciale (per esempio tra aziende principali e sussidiarie, oppure tra un proprietario e il suo locatario) che potrebbe portare a un livello di prezzo che non riflette le caratteristiche del mercato oppure un prezzo più alto dovuto alla presenza di un elemento di valore speciale. Si presume che l'operazione al valore di mercato abbia luogo tra soggetti che non hanno una relazione tra loro e che agiscono in modo indipendente.

“... dopo un'adeguata promozione commerciale ...”

Il bene è collocato sul mercato nelle modalità più adeguate perché venga ceduto al miglior prezzo ragionevolmente ottenibile secondo la definizione di valore di mercato. La durata dell'attività commerciale può variare a seconda delle condizioni di mercato, ma deve essere sufficiente a permettere che il bene attragga l'attenzione di un numero adeguato di acquirenti potenziali.

“...nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizioni di causa, ...”

Questa attività deve precedere la data di valutazione. nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizioni di causa. Questo passaggio presume che sia il venditore che l'acquirente consenzienti siano ragionevolmente ben informati circa la natura e la caratteristica dell'immobile, i suoi usi attuali e potenziali e lo stato del mercato alla data di valutazione.

“... senza essere soggetti a costrizioni ...”

In questo punto si stabilisce che ciascuna delle parti sia motivata a completare l'operazione, ma non forzata né costretta a farlo.

3.1 Valore di mercato con assunzione

In linea di principio, obiettivo del trasferimento della proprietà nelle procedure (giudiziarie o stragiudiziali) è quello di avvicinare il più possibile il prezzo di trasferimento al *valore di mercato*. Poiché in questi casi è probabile che gli elementi che caratterizzano la definizione del valore di mercato non siano interamente soddisfatti, appare opportuno fare riferimento alle condizioni che influiscono sulle modalità di trasferimento dell'immobile: il risultato è quindi un valore di mercato basato su assunzioni in quanto il trasferimento di proprietà (ad es. giudiziale o stragiudiziale) dell'immobile avviene a condizioni non pienamente conformi alla statuita definizione.

Tutto ciò premesso, oltre alla stima del bene nel rispetto delle normative vigenti in merito al valore di mercato, si auspica che al perito, quale supplemento di incarico, sia attribuita

la determinazione di valore di mercato con assunzione, da specificare anche con una frase nel rapporto di valutazione che, a titolo di esempio, riporti⁷:

“Nel caso in esame (**specificare quale procedura con eventuale norma di riferimento**) il valore di mercato è stato determinato secondo la definizione stabilita dal Regolamento (EU) 575/2013 articolo 4 comma 1 punto 76) tenendo conto che tutte le condizioni previste nella esplicitazione non possono essere soddisfatte”⁸.

Infatti, nell'ipotesi di vendita giudiziale o stragiudiziale non possono essere soddisfatte una o più delle seguenti condizioni previste dalla definizione di valore di mercato e segnate⁹:

- (1) l'importo stimato dovrebbe essere definito in base alle condizioni normali di mercato mentre nel caso in esame occorre tener conto di quanto segue: *i)* non è sempre possibile visionare l'immobile con la dovuta attenzione da parte del potenziale acquirente. Ciò influenza la decisione finale e, in alcuni casi, l'unica possibilità di “*conoscere*” l'immobile è la consulenza tecnica redatta dall'ausiliario del Giudice (ambito giudiziario) o dal perito (ambito stragiudiziale) per cui non è possibile avere la certezza dello stato dell'immobile (condotto dal debitore), *ii)* è sicuramente ridotta l'efficacia della pubblicità immobiliare perché il mercato degli incanti prevede evidenti barriere all'accesso; *iii)* le condizioni di offerta del credito sono limitate rispetto ai casi di richiesta di finanziamento per il “tradizionale” acquisto degli immobili sul libero mercato;
- (2) il venditore/debitore non si configura in una situazione nella quale lo stesso sia consenziente come avviene nelle normali condizioni di mercato. Infatti, il Giudice, a norma dell'articolo 568 c.p.c. determina il valore dell'immobile agli effetti dell'espropriazione (*avuto riguardo al valore di mercato sulla base degli elementi forniti dalle parti e dall'esperto...*)¹⁰. Nell'ambito stragiudiziale il valore del bene immobile è determinato dal perito (valutatore immobiliare) secondo le procedure previste dall'articolo 48 *bis* o dall'articolo 120 *quinqüesdecies* del TUB;

⁷ EVS 2016 di TEGoVA – EVS.1 nota 5.9.3 “...Le assunzioni possono essere relative ai fatti, alle condizioni o alle situazioni che hanno impatto sulla valutazione e, in assenza di informazioni complete, saranno le supposizioni che si considerano più probabilmente corrette...”.

RICS 2017 – VPS.4.8par. 8.3 “... Un'assunzione è spesso legata a una limitazione nell'ambito delle indagini o delle richieste di informazioni che possono essere effettuate dal valutatore...”.

⁸ - EVS 2016 di TEGoVA – EVS.1 nota 5.10.7.1 “Per valore di vendita forzata si intende la somma ottenibile per l'immobile nei casi in cui, per qualsiasi ragione, il venditore è costretto a cedere l'immobile a condizioni non conformi alla definizione di valore di mercato.

- RICS 2017 – VPS.4.10 par 10.7 “... il termine “valore di vendita forzata” rappresenta una descrizione della situazione in cui avviene la vendita e non deve essere utilizzato come base di valore.”.

⁹ Le “assunzioni” possono essere indicate nel rapporto di valutazione.

¹⁰ Per gli elementi utilizzati dall'esperto per la determinazione del valore di mercato e il contenuto della relazione di stima cfr. il comma 2 dell'art. 568 c.p.c. e l'art. 173-bis disp. att. c.p.c..

- (3) la valutazione dell'immobile è svolta dal perito in una data che può essere anche molto antecedente a quella della procedura di vendita o trasferimento dell'immobile;
- (4) esiste un'incertezza temporale sul mantenimento del possesso dell'immobile da parte del debitore;
- (5) la pubblicità immobiliare non è coerente con la definizione di valore di mercato. Nella procedura giudiziale gli immobili sono visibili solo nella fase attiva, cioè in un periodo immediatamente precedente o successivo alla celebrazione dell'asta; nella vendita stragiudiziale, allo stato, non è prevista una forma di pubblicità nelle forme attuate nel libero mercato immobiliare;
- (6) il debitore, conduttore dell'immobile, non è nelle medesime condizioni di un (normale) venditore; spesso è infatti orientato a porre ostacoli ed opposizioni per procrastinare la vendita dell'immobile anche con atti contro i quali occorrono iniziative giudiziali e, quindi, i tempi di entrata in possesso dell'immobile da parte del nuovo proprietario non sono definibili.

Ai fini della determinazione del *valore di mercato* è necessario fare riferimento ai principi metodologici previsti negli standard internazionali e codici/linee guida nazionali¹¹, e cioè mediante il metodo comparativo, finanziario e del costo di costruzione/sostituzione (eventualmente deprezzato)¹². L'applicazione di una o più metodiche è definita dal perito (valutatore immobiliare) in funzione, ad esempio (non esaustivo), dello stato del mercato immobiliare, della tipologia immobiliare, della destinazione, dello stato di manutenzione ecc.

Nell'applicazione del calcolo del "*valore di mercato*" con l'assunzione - come sopra evidenziata e motivata - il perito (valutatore immobiliare) deve considerare tale circostanza attraverso una correzione dei prezzi marginali delle caratteristiche prese in esame con una ponderazione dei saggi di capitalizzazione e/o canone di locazione e dei costi, tenendo conto, laddove risulti possibile¹³:

- i) dei dati immobiliari (prezzi e caratteristiche) di beni venduti con le medesime procedure;
- ii) delle risultanze e degli andamenti delle compravendite;
- iii) delle indagini statistiche¹⁴ svolte sulle vendite giudiziarie (singolo Tribunale oppure nazionali);
- iv) degli elementi desumibili dal Tribunale in oggetto¹⁵ (tempi di vendita, ecc.);

¹¹ Vedasi il "Codice delle Valutazioni Immobiliari" e la norma UNI 11612:2015 Stima del valore di mercato degli immobili e le Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie (ABI - 2015).

¹² Vedere Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie (ABI - 2015).

¹³ Per una migliore illustrazione vedere il box di approfondimento sullo Studio sui tribunali.

¹⁴ Per i beni del medesimo segmento di mercato, il rapporto tra immobili offerti e quelli aggiudicati; le differenze tra gli NTN del Tribunale e quelli nel libero mercato, le differenze di prezzo tra gli immobili venduti in condizioni forzate e quelli in libero mercato.

v) delle condizioni che modificano le situazioni indicate nella definizione di valore di mercato¹⁶.

In ogni caso il “*valore di mercato*” con assunzione non può essere determinato con una semplice (e senza motivazione) decurtazione percentuale del “*valore di mercato*” nel libero di mercato.

Nel box di approfondimento che segue “Studio sui tribunali” sono riportate alcune indicazioni che potrebbero essere utili per procedere alla valutazione del valore di mercato con l’assunzione relativa alla vendita tramite procedura stragiudiziale o giudiziale.

¹⁵ Tempi di vendita, difficoltà di accedere all’immobile, tempi di emissione del decreto di trasferimento.

¹⁶ Nello stesso rapporto di valutazione potrebbe essere indicato il “valore di mercato” a partire dal quale si definisce il valore di mercato con assunzioni.

BOX di approfondimento - Studio sui Tribunali

Attraverso l'osservazione operativa dei 139 tribunali italiani, non esiste un'univoca modalità operativa nella gestione delle procedure esecutive e concorsuali. Appare senz'altro utile tracciare la funzionalità di ogni singolo tribunale e rilevare annualmente i suoi risultati, al fine di adeguare le stime ai valori di vendita riscontrati in base alle risultanze effettive nelle aggiudicazioni degli immobili, nell'ottica di definire una solida base dati di valori degli immobili per ciascun tribunale.

Di seguito si segnalano, a questo riguardo, alcuni importanti elementi di analisi.

- ***Analisi dei beni immobili offerti in asta e quelli aggiudicati.***

Importante, per l'esperto, è avvalersi di statistiche che facciano riferimento ai volumi di compravendita per gli immobili in asta anche in relazione ai dati sulle compravendite sul libero mercato di immobili del settore residenziale e non residenziale. Le informazioni sui settori residenziale e non residenziale dovrebbero essere fornite a livello nazionale con dettagli relativi ad ogni Tribunale, con specifico focus sull'ubicazione del bene immobile oggetto di stima.

Questi dati potrebbero riguardare il Numero di Transazioni Normalizzate (NTN) ovvero ponderate rispetto all'effettiva quota di proprietà oggetto dei futuri bandi di vendita, e l'indice di Intensità Mercato Immobiliare, ottenuto dal rapporto tra NTN e la quantità di unità immobiliari esistenti (consistenze).

Rispetto al periodo temporale, i dati dovrebbero essere aggiornati annualmente.

L'analisi che dovrebbe riguardare il tribunale di competenza, agevolerebbe la capacità di stima degli immobili oggetto di valutazione.

- **Differenza percentuale tra valore di mercato con e senza assunzione e prezzo di aggiudicazione.**

Appare opportuno tracciare tutti gli scostamenti tra valore di mercato (con e senza assunzione) e prezzo di aggiudicazione sia in relazione all'andamento del mercato locale, sia per altri fattori quali, ad esempio, un incremento notevole dei beni immobili oggetto di procedura.

Il perito dovrebbe poter tracciare tali scostamenti con un'attenta osservazione annuale delle aggiudicazioni rispetto ai valori di stima del consulente tecnico d'ufficio, al fine di attribuire un valore di stima coerente con il mercato di riferimento.

- ***Due diligence adeguata alla situazione dell'immobile***

La due diligence relativa all'immobile posto in procedura deve riguardare tutti gli aspetti approfonditi nel relativo capitolo di questo documento che, tra gli altri, comprendono lo stato di occupazione dell'immobile, tempi di emissione del decreto di trasferimento, la possibile regolarizzazione delle irregolarità e degli abusi dell'immobile, etc. Qui giova sottolineare che, in relazione sia alla situazione giuridica del bene sia alle tempistiche delle fasi di procedura esecutiva del singolo Tribunale, tali aspetti possono impattare negativamente sul valore del bene e sul conseguente prezzo base d'asta da indicare nell'avviso di vendita, in quanto le richiamate variabili possono incidere significativamente sul prezzo finale di aggiudicazione del bene.

4. Due Diligence

4.1. Introduzione

L'attività di *due diligence* è principalmente finalizzata ad individuare i potenziali rischi della transazione immobiliare, nell'ottica di favorire la trasparenza e la corretta informazione a beneficio di tutti i soggetti potenzialmente interessati.

In una operazione di compravendita nel “libero mercato”, la *due diligence* consiste nel verificare se l'immobile oggetto di acquisto sia “conforme” alle norme vigenti ed ai requisiti di destinazione, elementi che facilitano la valutazione di convenienza dell'investimento da realizzare.

Nella fase di procedura esecutiva o stragiudiziale appare altrettanto auspicabile adottare una *due diligence* specifica con un “linguaggio comune” che consenta, a tutti gli operatori e soggetti interessati, di valutare e confrontare le informazioni indispensabili alla corretta valutazione dell'immobile in garanzia. In tal modo, si potrebbe favorire la trasparenza delle procedure - anche attraverso la consultazione informatizzata di dati aggregati¹⁷ - agevolando l'incontro tra la “domanda” e l'“offerta”.

In questo contesto, una corretta analisi delle informazioni permette di sintetizzare¹⁸ (cfr. Paragrafo “Certificato di Valutazione”) le risultanze peritali in documenti utili alla pubblicità immobiliare con un impatto positivo sui tempi e sulla massimizzazione dei proventi della vendita dell'immobile¹⁹, senza che ciò comporti un'alterazione della libera operatività dei Tribunali. Di seguito le principali caratteristiche di una corretta “*Due Diligence Tecnica*”.

4.2. L'attività del valutatore immobiliare per l'elaborazione di una corretta Due Diligence Tecnica

Le attività di *due diligence*, anche in relazione a quanto previsto dall'articolo 568 del Codice di Procedura Civile, possono essere svolte su diversi campi di “analisi” ed in funzione delle varie tipologie immobiliari²⁰ oggetto di esame.

In questo ambito, l'attività del valutatore immobiliare consiste principalmente:

- nell'esaminare la documentazione disponibile,
- verificarne la completezza e regolarità e, ove necessario,
- acquisire o integrare la documentazione anche mediante visite svolte direttamente presso pubblici uffici e/o terzi.

¹⁷ Per esempio il “Portale delle vendite giudiziarie”.

¹⁸ Vedere. European Valuation Standard, 2016 di TEGoVA – EVS.5 – capitolo 4.4 “sintesi di valutazione o certificato di valutazione”.

¹⁹ Come richiesto ad esempio all' articolo 120-quinquiesdecies comma 3 del TUB.

²⁰ Residenziale, direzionale, commerciale, artigianale, industriale, agricolo, terreno (agricolo/edificabile) ecc.

Ai fini dell'attività di redazione della relazione di stima nella procedura esecutiva (ex articolo 173 bis disp. att. c.p.c.²¹) e in quella stragiudiziale il valutatore dovrebbe:

- evidenziare l'elenco della documentazione presa in esame e le ispezioni e/o attività di accertamento svolte;
- accertare per ogni singolo documento l'esistenza, la validità e gli eventuali vincoli o limitazioni esplicitati;
- dichiarare la fonte della documentazione esaminata e/o raccolta, inclusi gli eventuali limiti riscontrati alla verifica di autenticità dei documenti agli atti.

4.3. Ispezione del bene immobile

In merito all'attività di ispezione dell'immobile oggetto dell'incarico, questa dovrebbe essere:

²¹ Disposizioni per l'attuazione del codice di procedura civile e disposizioni transitorie- Approvate con R.D. 18 dicembre 1941, n. 1368 Titolo IV. Del processo di esecuzione - Capo terzo. Dell'espropriazione immobiliare. Articolo 173 Bis Contenuto della relazione di stima e compiti dell'esperto L'esperto provvede alla redazione della relazione di stima dalla quale devono risultare:

- 1) l'identificazione del bene, comprensiva dei confini e dei dati catastali;
 - 2) una sommaria descrizione del bene;
 - 3) lo stato di possesso del bene, con l'indicazione, se occupato da terzi, del titolo in base al quale è occupato, con particolare riferimento alla esistenza di contratti registrati in data antecedente al pignoramento;
 - 4) l'esistenza di formalità, vincoli o oneri, anche di natura condominiale, gravanti sul bene, che resteranno a carico dell'acquirente, ivi compresi i vincoli derivanti da contratti incidenti sulla attitudine edificatoria dello stesso o i vincoli connessi con il suo carattere storico-artistico;
 - 5) l'esistenza di formalità, vincoli e oneri, anche di natura condominiale, che saranno cancellati o che comunque risulteranno non opponibili all'acquirente;
 - 6) la verifica della regolarità edilizia e urbanistica del bene nonché l'esistenza della dichiarazione di agibilità dello stesso previa acquisizione o aggiornamento del certificato di destinazione urbanistica previsto dalla vigente normativa;
 - 7) in caso di opere abusive, il controllo della possibilità di sanatoria ai sensi dell'articolo 36 del decreto del Presidente della Repubblica 6 giugno 2001, n. 380 e gli eventuali costi della stessa; altrimenti, la verifica sull'eventuale presentazione di istanze di condono, indicando il soggetto istante e la normativa in forza della quale l'istanza sia stata presentata, lo stato del procedimento, i costi per il conseguimento del titolo in sanatoria e le eventuali oblazioni già corrisposte o da corrispondere; in ogni altro caso, la verifica, ai fini della istanza di condono che l'aggiudicatario possa eventualmente presentare, che gli immobili pignorati si trovino nelle condizioni previste dall'articolo 40, sesto comma, della legge 28 febbraio 1985, n. 47 ovvero dall'articolo 46, comma 5 del decreto del Presidente della Repubblica 6 giugno 2001, n. 380, specificando il costo per il conseguimento del titolo in sanatoria;
 - 8) la verifica che i beni pignorati siano gravati da censo, livello o uso civico e se vi sia stata affrancazione da tali pesi, ovvero che il diritto sul bene del debitore pignorato sia di proprietà ovvero derivante da alcuno dei suddetti titoli;
 - 9) l'informazione sull'importo annuo delle spese fisse di gestione o di manutenzione, su eventuali spese straordinarie già deliberate anche se il relativo debito non sia ancora scaduto, su eventuali spese condominiali non pagate negli ultimi due anni anteriori alla data della perizia, sul corso di eventuali procedimenti giudiziari relativi al bene pignorato.
- L'esperto, prima di ogni attività, controlla la completezza dei documenti di cui all'articolo 567, secondo comma, del codice, segnalando immediatamente al giudice quelli mancanti o inidonei.
- L'esperto, terminata la relazione, ne invia copia ai creditori precedenti o intervenuti e al debitore, anche se non costituito, almeno trenta giorni prima dell'udienza fissata ai sensi dell'articolo 569 del codice, a mezzo posta elettronica certificata ovvero, quando ciò non è possibile, a mezzo telefax o a mezzo posta ordinaria.
- Le parti possono depositare all'udienza note alla relazione purché abbiano provveduto, almeno quindici giorni prima, ad inviare le predette note al perito, secondo le modalità fissate al terzo comma; in tale caso l'esperto interviene all'udienza per rendere i chiarimenti.

- effettuata sull'immobile e non limitarsi a una sua porzione;
- svolta sia internamente sia esternamente;
- coerente con il livello di approfondimento necessario a fornire una valutazione professionalmente adeguata (allo scopo indicato nel quesito del giudice o nella procedura esecutiva o nella richiesta nell'ambito della procedura stragiudiziale).

L'ispezione è finalizzata alle seguenti verifiche e accertamenti: *i)* le caratteristiche dell'area circostante, il grado di accessibilità e la dotazione di infrastrutture che influiscono sul valore; *ii)* le modalità di accesso e l'ubicazione; *iii)* la rilevazione delle caratteristiche e della consistenza dell'immobile; *iv)* lo stato di manutenzione e le condizioni apparenti; *v)* la tipologia degli impianti, delle dotazioni e dei servizi rilevabili da ispezione visiva; *vi)* i fattori ambientali (instabilità del terreno, rischio inondazioni, rischio sismico, ecc.) e non ambientali (contaminazione ecc.) rilevabili da ispezione visiva *vii)* la rilevazione della consistenza metrica dell'immobile, se eseguita direttamente; *viii)* la verifica della scala delle planimetrie in funzione delle quali può essere determinata la consistenza metrica dell'immobile; *ix)* la comparazione tra lo stato di fatto e lo stato derivante dagli atti catastali e dalla documentazione edilizia – urbanistica e dal titolo (o titoli) di proprietà del bene; *x)* la determinazione dello stato di avanzamento dei lavori e la conformità delle opere autorizzate; *xi)* l'accertamento delle caratteristiche immobiliari quantitative e qualitative; *xiii)* l'accertamento di eventuali servitù apparenti e/o circostanze che possono indurre variazioni di valore e/o di commerciabilità; *xiv)* la verifica dello stato locativo; *xv)* esauriente documentazione fotografica e *xvi)* ogni altro elemento ritenuto opportuno per adempiere al mandato ricevuto.

4.4 Verifiche sullo stato dell'immobile

Le verifiche e le analisi sullo stato dell'immobile possono riguardare le seguenti fattispecie.

Documentazione catastale e ipotecaria depositata ai sensi dell'articolo 567 c.p.c.

Occorre svolgere una verifica della corretta identificazione catastale dell'immobile, della titolarità in capo al debitore dei diritti pignorati, la presenza di eventuali formalità pregiudiziali o pregiudizievoli, la sussistenza di (eventuali) comproprietari dell'immobile pignorato aventi diritto ad avviso ex articoli 599 c.p.c. e 180 disp. att. c.p.c.

Titolarità

E' necessaria la verifica della continuità delle trascrizioni, attraverso la documentazione prodotta e/o accesso agli uffici, dello storico ventennale della titolarità dell'immobile precisando, in caso di pignoramento di una quota di proprietà, dei nominativi dei comproprietari.

Stato di possesso

Tale accertamento è finalizzato alla verifica dello stato di occupazione dell'immobile. Nell'ipotesi non risulti libero, oppure non sia occupato dal debitore ma da terzi, è opportuno acquisire il contratto (es. locazione/comodato ecc.) e l'eventuale canone annuo concordato. E' necessario, in ogni caso, individuare i soggetti che utilizzano l'immobile.

Formalità, vincoli e oneri

E' necessaria la verifica delle formalità gravanti sull'immobile, attraverso la documentazione prodotta e/o accesso agli uffici.

A titolo esemplificativo ma non esaustivo è necessario accertare la presenza di i) servitù, ii) vincoli, iii) convenzioni urbanistico-edilizie, iv) diritti reali e personali (usufrutto, uso, abitazione, assegnazione, superficie), v) domande giudiziali o da pronunzia di sentenze o di altri provvedimenti giudiziali, vi) sequestri conservativi o provvedimenti di sequestro penale, vii) costituzione di fondo patrimoniale ex art. 167 cc., viii) contratti preliminari, patti di riservato dominio, regolamenti condominiali o limitazioni alla circolazione dei beni, ix) canoni, livelli, diritti demaniali (di superficie o servitù pubbliche) o usi civici, x) fallimenti, concordati preventivi, xi) iscrizioni ipotecarie, xii) oneri condominiali, xiii) ogni altra formalità gravante sull'immobile.

Verifica e conformità catastale

Attraverso l'ispezione dei luoghi, è necessario verificare la conformità allo stato di fatto dei dati catastali e delle planimetrie precisando le eventuali incongruenze.

Circolazione giuridica degli edifici e loro parti

E' auspicabile procedere alla verifica della conformità edilizia e urbanistica del bene immobile offerto in garanzia secondo le vigenti leggi. La verifica deve essere motivata con espresso riferimento alla documentazione esaminata, precisandone la provenienza ed evidenziando la sussistenza della conformità o meno.

Nell'ipotesi in cui il perito rilevi la presenza di opere eseguite in difformità o senza i prescritti titoli abilitativi, si dovrebbero evidenziare tali circostanze fornendo un'opportuna motivazione ed esprimendo un parere sulla commerciabilità, tenuto conto che la normativa vigente prevede che, al di fuori delle ipotesi di assenza di licenza, concessione e permesso, e del vizio di totale difformità, gli altri abusi non impediscono la valida circolazione giuridica degli immobili e loro parti.

A titolo esemplificativo ma non esaustivo che può variare in funzione alla fattispecie in esame è necessario accertare i) l'epoca di costruzione, ii) i titoli edilizi rilasciati, completi dei grafici, iii) i certificati di agibilità/abitabilità, iv) le eventuali sanatorie edilizie e/o irregolarità edilizie e loro possibile procedura, in sanatoria attraverso

dichiarazione/certificato di procedibilità dell'istanza di sanatoria rilasciato dall'amministrazione competente, stimando il costo necessario, *v)* la presenza di eventuali ordinanze di demolizione o di acquisizione al patrimonio indisponibile del Comune in presenza di abusi edilizi, *vi)* la presenza di istanze (già) depositate, determinando gli oneri che devono essere sostenuti, *vii)* la destinazione urbanistica, *viii)* il certificato di destinazione urbanistica per i terreni, *ix)* gli aspetti attinenti la dotazione o meno dei dispositivi per il superamento delle barriere architettoniche, *x)* eventuali convenzioni urbanistico-edilizie, *xi)* diritti di superficie ecc.

Verifica impianti tecnici e certificazioni

Dovrebbero essere verificati, attraverso ispezione visiva, gli impianti tecnici, accertando l'esistenza delle certificazioni, se previste dalla normativa, ivi compresa la certificazione energetica. Occorrerebbe altresì verificare la necessità del rilascio del certificato di prevenzione incendi.

Analisi ambientale

Mediante l'ispezione visiva del bene immobile, occorrerebbe peraltro individuare la presenza di materiali e/o sostanze potenzialmente tossiche e/o pericolose, che dovranno essere analizzate - qualora richiesto- con campionamenti e successive indagini al fine di poter stimare il piano di gestione di tali materiali e gli eventuali costi di bonifica.

Al termine delle singole analisi della *due diligence* è necessario, se pertinente, esprimere un giudizio di sintesi, con motivazioni, che può consistere in uno dei seguenti:

- 1) situazione conforme ovvero rispondenza ai requisiti dettati dalla normativa;
- 2) situazione non conforme ovvero non rispondenza ai requisiti dettati dalla normativa;
- 3) situazione non definibile ovvero impossibilità di analisi a causa di incompletezza per irreperibilità della documentazione e/impossibilità di effettuare l'ispezione.

Nell'ipotesi di sussistenza delle condizioni di cui al punto 2) è necessario determinare la quantificazione dei costi necessari affinché quanto analizzato possa risultare, qualora possibile, conforme.

5. Certificato di valutazione

Il “certificato di valutazione” è individuato negli standard europei²² e rappresenta, ai fini del presente documento, uno schema riepilogativo dei principali contenuti del rapporto di valutazione inteso a delineare i punti essenziali del bene a garanzia. Tale certificato potrebbe quindi essere un documento separato o incorporato nel rapporto di valutazione, di cui rappresenta una sintesi, e al quale si dovrà rinviare per una completa comprensione delle informazioni riportate nel certificato.

Il “certificato di valutazione” ha lo scopo di favorire una migliore accessibilità delle informazioni ai fini della pubblicità immobiliare che potrebbe, da un lato, agevolare l’incremento della domanda dei potenziali acquirenti e, dall’altro, consentire di raccogliere informazioni qualitative e quantitative omogenee sul territorio italiano, anche in relazione ai beni oggetto di esecuzione forzata.

Il “certificato di valutazione” contiene, sinteticamente, almeno i seguenti dati.

N.	Contenuto	Nota
1	Descrizione immobile	Identificare l’immobile attraverso una puntuale descrizione dell’accesso, partendo dalla viabilità pubblica con descrizione delle parti che costituiscono il bene, specificandone i confini.
2	Consistenza	Indicare la consistenza metrica, specificando la metodologia di rilievo e la tipologia di superficie adottata compreso la superficie commerciale.
3	Valore di mercato	Indicare il valore di mercato secondo la definizione del Regolamento (EU) n. 575/2013 (art. 4 comma 1 punto 76) <i>«l’importo stimato al quale l’immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un’operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un’adeguata promozione commerciale, nell’ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza essere soggette a costrizioni».</i>

²² EVS 2016 di TEGoVA, Capitolo 5, Nota 4.4.1.

LINEE GUIDA

4	Valore di mercato con assunzione	Indicare il valore di mercato con la seguente assunzione <i>“Nel caso in esame il valore di mercato è stato determinato secondo la definizione stabilita dal Regolamento (EU) 575/2013 articolo 4 comma 1 punto 76) tenendo conto che tutte le condizioni previste nella esplicitazione non possono essere soddisfatte”</i> .
5	Identificazione catastale	Specificare la (corretta) rappresentazione catastale dell’immobile (fabbricati – terreni) precisando l’eventuale presenza di difformità e, nell’ipotesi positiva, determinare, se possibile, le procedure di regolarizzazione.
6	Conformità edilizia urbanistica	Individuare i titoli edilizi con cui è stato edificato/trasformato l’immobile precisando la presenza di irregolarità e, nell’ipotesi positiva, determinare, se possibile, le procedure di regolarizzazione.
7	Stato occupazione	Rilevare lo stato di occupazione, specificando eventualmente il canone, la data di inizio della locazione e gli estremi di registrazione del contratto.
8	Servitù (attive/passive), vincoli.	Illustrare e descrivere la presenza di servitù derivanti da titolo e/o apparenti. Indicare la presenza di eventuali vincoli (ambientali, storici, ecc.).
9	Iscrizioni/trascrizioni	Elencare le iscrizioni e le trascrizioni pregiudizievoli che gravano sull’immobile.
10	Stato di manutenzione	Descrivere lo stato di manutenzione dell’immobile indicando, sommariamente, i lavori che si rendono necessari.
11	Spese condominiali	Indicare, se del caso, il regolamento condominiale, le spese annuali condominiali ed eventuali spese condominiali insolute.
12	Circolazione giuridica	Indicare se vi sono limitazioni alla libera circolazione giuridica del bene e, qualora possibile, indicare le attività per la regolarizzazione.
13	Eventuali ulteriori elementi rilevati e da segnalare	

APPENDICI

Appendice 1 – La valutazione di “Asset Speciali”

La distinzione tra “immobili ordinari” e “immobili speciali” non è semplice; tuttavia una immediata, ancorché semplicistica, classificazione potrebbe includere tra gli “immobili ordinari” quelli aventi funzioni tradizionali: la residenza, gli uffici, i negozi di vicinato, gli immobili produttivi e logistici in genere nonché le pertinenze di questi.

Gli “asset speciali” richiedono peraltro conoscenze approfondite dei relativi mercati di riferimento con particolare riguardo ad aspetti tecnici, economici, reddituali e di mercato in genere, ma anche, normativi e gestionali.

Nella presente appendice, pur non rappresentando lo stesso in alcun modo un manuale di estimo, si è ritenuto utile fornire taluni elementi che il valutatore dovrebbe considerare nel valutare alcuni “asset speciali” e che possono impattare significativamente sul loro Valore di Mercato. Di seguito verranno trattati i seguenti “asset speciali” di maggior interesse:

- Strutture commerciali destinate alla GDO - grande distribuzione organizzata
- Hotel e strutture ricettive in genere
- Sviluppi Immobiliari
- Aziende agricole.

1. Strutture commerciali destinate alla GDO - grande distribuzione organizzata (supermercati, retail park, centri commerciali, ecc.)

Il mercato immobiliare dei centri commerciali è progressivamente diventato negli ultimi 20 anni un'industria con caratteristiche specialistiche, tali da richiedere una sempre maggiore conoscenza del fenomeno, tenendo conto delle diverse implicazioni ed analisi che sono richieste per effettuare una valutazione completa di un centro commerciale.

Il centro commerciale è un prodotto immobiliare estremamente complesso, in cui intervengono molte variabili che ne possono condizionare le performance economiche. I fattori che determinano in maniera sostanziale le performance sono: la location (visibilità, accessibilità, dominanza rispetto al proprio bacino d'utenza), la geografia dei competitor, il merchandising mix, la localizzazione delle ancore, l'attrattività commerciale dei conduttori, lo standing progettuale, oltre ad aspetti che attengono alla gestione ed al marketing.

Come per le altre "commercial properties", la specificità di un centro commerciale è insita nella sua capacità di produrre reddito, derivante dalla locazione dei suoi spazi affittabili. Tale reddito è spesso direttamente o indirettamente correlato al fatturato ritraibile dalle attività commerciali presenti nel centro commerciale, secondo una logica di soglia di sostenibilità.

Il Valore di mercato viene in genere determinato nell'ipotesi di una compravendita in blocco (non frazionata fra singole unità) dell'immobile, considerando che la fattispecie più frequentemente rilevabile nei centri commerciali è la presenza di un'unica proprietà o di un numero limitato di proprietari (l'ancora alimentare e la galleria).

E' prassi consolidata nel mercato immobiliare di settore in Italia, utilizzare il Metodo Reddituale-Finanziario, ritenuto un approccio valutativo ottimale per la determinazione del Valore di mercato di un Centro Commerciale.

Il Valore di Mercato generalmente viene pertanto determinato con il metodo della capitalizzazione finanziaria ovvero dei flussi di cassa attualizzati (DCF analysis)²³; metodo che prevede di attualizzare alla data di valutazione, attraverso un opportuno tasso di sconto che rappresenti il rischio/rendimento dell'investimento immobiliare, i futuri flussi di cassa netti generati dall'immobile ed attesi in un determinato periodo temporale. Di

²³ Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia di esposizioni creditizie (2015) N.2.4. Procedimento di capitalizzazione finanziaria.

norma alla fine del periodo, si assume che la proprietà venga ceduta ad un valore ottenuto dalla capitalizzazione del reddito ad un tasso di mercato opportunamente ponderato, ritenuto appropriato anche sulla base di investimenti simili a quello in questione.

Tassi di attualizzazione e tassi di capitalizzazione devono essere coerenti con il grado di certezza insito nei flussi di canone. In particolare, per ciò che attiene alle locazioni temporanee e alle componenti di canone variabile sul fatturato eventualmente presenti.

La valutazione di un centro commerciale si basa normalmente sulla situazione dell'immobile in termini di contratti di locazione in essere, lay-out distributivo, merchandising mix, ecc., riferita alla data di valutazione.

E' raccomandata l'analisi dei principali indicatori prestazionali del centro commerciale quali ad esempio il volume d'affari, il rendimento al mq, l'incidenza Canone Minimo Garantito (incrementato delle spese comuni) sul volume d'affari annuale e/o altri indicatori ritenuti opportuni al fine di poterli rapportare a benchmark di mercato di riferimento e valutarne la coerenza rispetto le ipotesi e le stime poste alla base della analisi di valutazione.

2. Hotel e strutture ricettive in genere

Il mercato italiano delle strutture ricettive, caratterizzato da un'elevata varietà e frammentazione dell'offerta alberghiera, dalla prevalenza di operatori indipendenti e gestioni di tipo familiare, da una scarsa penetrazione da parte delle catene alberghiere e dalla presenza di svariate tipologie e standard qualitativi, necessita sempre più, nell'ambito della valutazione immobiliare, di un approccio e una conoscenza specifica del settore, sia in relazione agli aspetti immobiliari che in relazione agli aspetti di natura gestionale.

Per proprietà adibite ad attività commerciale si intende qualsiasi tipo di proprietà destinata a uno specifico tipo di attività commerciale, dove il valore della proprietà è fortemente collegato al potenziale commerciale di tale attività (Red Book VPGA4 par. 2.12).

Il valore di un hotel è infatti fortemente correlato sulle potenzialità produttive dell'attività alberghiera che si svolge all'interno dell'immobile stesso. Un potenziale acquirente comprerà l'albergo sulla base dei futuri profitti che un operatore ragionevolmente efficiente dovrebbe conseguire dall'utilizzo della proprietà. Per tale ragione la valutazione deve considerare, oltre agli aspetti intrinseci dell'immobile, anche gli aspetti propri della gestione alberghiera e del mercato di riferimento.

Nella valutazione degli hotel ci si riferisce ad un'unità operativa, immobile, generalmente tale unità risulta "attrezzata" (comprensiva di impianti specifici, attrezzature e mobilio) e comprensiva di autorizzazioni e licenze necessarie per lo svolgimento dell'attività alberghiera. Il valutatore deve esplicitare in modo chiaro quali componenti considera nella propria valutazione, se le sole mura o l'insieme di tutti gli asset costituenti l'unità operativa.

Il Metodo generalmente utilizzato per la determinazione del valore di mercato di un Albergo è quello della capitalizzazione finanziaria ovvero dei flussi di cassa attualizzati (DCF analysis).

Di seguito si mettono in evidenza in sintesi le principali attività e considerazioni specifiche per la valutazione alberghiera.

Ubicazione (location): è un fattore determinante sul buon andamento di una gestione alberghiera e pertanto anche sul valore di mercato dell'immobile. L'analisi di questo aspetto risulta pertanto fondamentale e deve considerare (i) il contesto di riferimento (sia macro che specifico dell'area di riferimento); (ii) l'accessibilità, presenza di infrastrutture e relativa distanza; (iii) visibilità e riconoscibilità dell'immobile e prossimità ai generatori di domanda; (iv) posizionamento dei principali concorrenti al fine di identificare eventuali vantaggi o svantaggi competitivi; (v) presenza o prossimità ad attrazioni o generatori di domanda (spiagge, centri congressi, poli fieristici, centri direzionali, impianti sciistici, musei, teatri, ecc.).

Analisi di Mercato: l'analisi, a differenza delle altre tipologie, risulta maggiormente specifica in relazione agli aspetti tipici gestionali e statistici del settore con l'obiettivo di studiare l'evoluzione storica della domanda e dell'offerta e quindi delle performance ottenibili nel medio lungo termine, quali: (i) trend della domanda alberghiera (arrivi, presenze e segmentazione per categoria, stagionalità e origine); (ii) individuazione e performance del competitive set (tassi di occupazione camere, ricavi medi a camera o ADR, ricavi per camera disponibile o RevPar); (iii) trend dell'offerta alberghiera (numero camere, strutture, segmentazione per categoria e eventuali nuove aperture). Viene inoltre effettuata anche un'analisi e verifica della presenza di operazioni comparabili al fine di trarre, ove possibile, dal mercato delle compravendite i valori a camera e i rendimenti, tenendo in debita considerazione che nella valutazione di un albergo come parametro unitario di riferimento non è la superficie ma il valore unitario a camera.

Tipologie: il settore alberghiero include un'ampia varietà di tipologie che si differenziano principalmente per: ubicazione dell'immobile (i.e. hotel di città e resort - mare, laghi, campagna, montagna); mercato di riferimento e fonte prevalente di business (i.e. destinazione business o di vacanza); Categoria (da 1 a 5 stelle).

Stato occupazionale: in ambito ricettivo si riscontrano i seguenti stati occupazionali, aggiuntivi rispetto all'uso diretto da parte del proprietario (gestione diretta), che danno origine a situazioni contrattuali diverse e che devono essere analizzati per definire il corretto approccio valutativo: (i) immobile gestito da un conduttore attraverso un contratto di locazione/affitto d'azienda; (ii) gestione diretta dell'immobile da parte di un operatore professionale anche attraverso un contratto di management o utilizzo di un marchio attraverso il franchising (in tal caso il proprietario è anche gestore, c.d. gestione diretta o *vacant possession*). I contratti sopra evidenziati, ai fini valutativi, dovranno essere analizzati opportunamente.

La valutazione: occorre identificare in primis, come prima specificato lo stato occupazionale e la situazione contrattuale dell'albergo, in relazione alla quale può variare l'approccio valutativo: libero e disponibile o *vacant possession* (nel caso di gestione diretta); (i) locazione immobiliare o affitto di ramo d'azienda; (ii) *management contract* (albergo gestito da terze parti).

In ogni caso è necessario acquisire ed analizzare i dati gestionali storici e valutare le performances prospettiche della gestione alberghiera oggetto di valutazione.

Nel settore alberghiero è prassi internazionale costruire i prospetti economici riclassificati secondo gli standard americani internazionali “*Uniform System of Accounts for the Lodging Industry*” (di seguito USALI, 11° edizione). Tali prospetti economici vengono di norma utilizzati per la valutazione dell'immobile (in caso di gestione diretta) o per l'analisi del canone sostenibile (in caso di presenza di contratti di locazione o affitti).

3. Sviluppi Immobiliari

La valutazione di uno sviluppo immobiliare implica l'acquisizione di alcuni dati essenziali, tra cui:

- l'identificazione dell'area (riferimenti catastali e conseguentemente la sua consistenza);
- la capacità edificatoria potenziale dell'area, in termini di consistenze (mq) e destinazioni d'uso (in relazione alla fattibilità di massima dell'intervento e del mix funzionale predefinito);
- l'iter previsto per lo sviluppo (ad es. se oggetto di intervento edilizio diretto oppure se soggetto a pianificazione attuativa).

I dati di cui alla precedente voce possono generalmente essere:

- forniti direttamente dal committente e assunti come validi;
- oggetto di specifico approfondimento da parte del valutatore (tramite anche accesso all'archivio della proprietà e/o dei competenti uffici della Pubblica Amministrazione).

E' opportuno che il valutatore precisi che la propria stima viene redatta nell'ipotesi che suolo, sottosuolo e soprassuolo (cioè compresi tutti i fabbricati) siano già stati - ove necessario - bonificati e che quindi non vi sia alcuna passività ambientale oppure, qualora disponga (ne dovrà precisare la fonte) di idonea documentazione che identifichi e quantifichi eventuali passività ambientali e i necessari interventi di bonifica (costi, tempi, iter) ne terrà in considerazione ai fini della stima. In casi sospetti il committente dovrà chiedere opportune analisi circa i temi ambientali, temi che spesso impattano sul valore in maniera significativa.

Le ulteriori informazioni di cui deve disporre il valutatore riguardano:

- l'importo degli oneri dovuti alla Pubblica Amministrazione, anche per eventuali monetizzazioni di standard, etc.;
- l'importo degli oneri/l'entità degli obblighi assunti verso la Pubblica Amministrazione in sede di convenzione, laddove presente.

E' possibile che alcune tra queste voci, in assenza di dati e previo accordo con il committente, siano oggetto di specifiche assumptions e/o siano stimate in assenza di strumenti attuativi approvati – anche in modo parametrico – dal valutatore.

Acquisiti i dati di base lo sviluppo immobiliare può essere analizzato, in termini di valutazione, come la differenza tra i ricavi ottenibili mediante la vendita/ la locazione dei beni finiti e i costi di realizzazione dell'intervento (tra i costi va debitamente considerato il margine lordo del promotore dell'iniziativa, come nel seguito meglio precisato), adottando quindi il metodo della trasformazione. In presenza di idonei comparabili, le aree edificabili possono essere valutate con un approccio di mercato, ma i fattori correttivi ai comparables presuppongono di conoscere molto bene anche i fattori sopra esplicitati per raffrontarli in modo coerente con l'oggetto di analisi.

La voce "ricavi" presuppone che sia effettuata una stima del valore di mercato dei beni finiti, cioè al termine della realizzazione dell'intervento, secondo il metodo comparativo.

Dall'importo dei suddetti ricavi lordi complessivi vengono dedotte le spese di vendita, che possono essere stimate normalmente in percentuale sui tali ricavi.

La voce dei “costi” include generalmente:

- i costi diretti di costruzione/riqualificazione/etc. (e demolizione, qualora prevista), distinti in base alla destinazione d’uso;
- gli oneri di urbanizzazione, il contributo relativo al costo di costruzione, il contributo relativo al trattamento e smaltimento rifiuti, etc. (a seconda delle destinazioni d’uso) dovuti alla Pubblica Amministrazione oltre al costo di eventuali opere da realizzare a scomputo degli oneri e/o quale standard qualitativo, altri eventuali oneri/ obblighi assunti con la Pubblica Amministrazione in sede di convenzione e/o di altri accordi;
- i costi relativi a prestazioni professionali (progettazione, direzione lavori, sicurezza, etc.), che possono essere espressi in percentuale sull’importo totale dei costi di costruzione;
- gli oneri finanziari;
- altre imposte o costi impattanti sullo sviluppo;
- gli imprevisti, che possono essere espressi in percentuale sull’importo totale dei costi di costruzione.

La voce relativa al “margine lordo del promotore dell’iniziativa (*developer*)” può essere infine espressa secondo modalità differenti: come voce indipendente (ad es. in percentuale sui ricavi o sui costi complessivi, nel caso nel metodo reddituale sintetico), da dedurre rispetto ai ricavi stimati, oppure può essere ricompresa all’interno del tasso di attualizzazione (nell’ambito della DCF – *Discounted Cash Flow Analysis*, metodo reddituale analitico). L’applicazione del metodo della trasformazione implica infatti che sia stimato e considerato un adeguato utile per il *developer* o promotore dell’iniziativa.

Si precisa infine che ricavi e costi devono essere analizzati in funzione di una ragionevole “tempistica” che tenga in considerazione alcuni fattori essenziali quali ad esempio, per i ricavi, la capacità di assorbimento del mercato di riferimento e, per i costi, i tempi relativi all’iter tecnico/amministrativo da espletare prima dell’avvio del cantiere e i tempi necessari per il completamento dell’intervento. In merito a quanto accennato sopra circa “l’iter previsto per lo sviluppo” si ricorda che lo stesso determina la tempistica che, a sua volta, potrà influire in vari modi sulla stima: determinando (allungandosi) maggiori oneri finanziari, quindi maggiori costi, a carico dell’iniziativa; determinando l’ingresso sul mercato del bene finito in un momento più o meno favorevole, ad esempio all’inizio o al termine di un ciclo di mercato positivo, etc.

4. Aziende agricole ed agroindustriali

Le valutazioni in ambito rurale sono, come tutte le valutazioni specialistiche, complesse e particolari in quanto integrano al loro interno aspetti articolati, correlazioni con la parte gestionale del bene stesso e variabilità molto difficili da inquadrare in rigidi schematismi.

Le proprietà rurali sono estremamente differenziate, vi è una vasta differenza tra le varie attività ed i valutatori debbono avere appropriate conoscenze e capacità di comprensione circa il tipo di asset che si trovano a valutare. Va perciò posta particolare attenzione, in primis, alla corretta classificazione delle proprietà rurali e la loro contestualizzazione.

Il Valore di Mercato o il Canone di Mercato sono le normali basi di valore da utilizzarsi per le aziende agricole; al bisogno, le altre basi di valore possano essere adeguatamente considerate previa corretta motivazione e nei limiti dello scopo del lavoro.

Per le diverse specificità e caratterizzazioni che sono proprie dell'ambito agricolo occorrono alcune precisazioni, in forma di disclaimer generici, quando si approciano queste valutazioni:

- **Accessi e sopralluoghi:** i sopralluoghi sono elemento indispensabile in una corretta valutazione rurale in quanto determinate tipologie di beni possono avere un range di variabilità, circa lo stato di conservazione e manutenzione, elevatissimo e possono giungere ad inficiare completamente l'esito, seppur accurato, del lavoro valutativo; spesso, ad esempio, la parte impiantistica di un allevamento zootecnico o di una industria agraria (caseificio aziendale, oleificio, cantina od altro) può addirittura "pesare" più dell'involucro edilizio stesso ed una sua non accurata disamina è foriera di gravi errori, i report eseguiti secondo la tecnica drive-by, od addirittura desk, sono possibili in situazioni molto particolari, ove accuratissime e recenti due diligence complete siano disponibili per il valutatore. Negli altri casi si ritiene che anche un'assunzione speciale debba essere formulata in modo molto chiaro e debba esplicitare in modo esaustivo i limiti all'indagine del bene e gradi di aleatorietà circa lo stato dei luoghi. Tale assunzione potrebbe non essere adeguata a rendere chiaro il report valutativo e comportare rischi sul Valore analizzato.
- **Contorno del cespite:** anche a seguito delle caratteristiche di multifunzionalità dell'attività agricola, sempre più rilevante è la posizione della stessa rispetto, non solo alle maggiori vie di comunicazione ed ai mercati, ma anche agli abitati; sia in termini positivi, di attrazione di potenziali fruitori di attività e beni, ma anche come criticità per conflitti tra attività agricola e residenza (si pensi al solo tema degli spandimenti e dei trattamenti fitosanitari). Assume rilievo anche la posizione del bene da un punto di vista ambientale (con la vicinanza ad aree protette) o l'inserimento in distretti produttivi (DOC, DOP, IGP, presidi vari, ecc.), in aree vocate al biologico, o per la presenza dell'azienda su strade di prodotto (del vino, dell'olio o di quant'altro si possa immaginare in tema enogastronomico). Globalmente, quindi, la accurata descrizione del contesto assume forte rilievo valutativo. Lo stesso dicasi per i rischi e le opportunità; a solo titolo di esempio: le opere pubbliche in previsione con la tematica connessa degli espropri, oppure le mutazioni di destinazione d'uso.
- **Definizione del Perimetro della valutazione:** è opportuna la descrizione dei contratti di affitto in essere (attivi e passivi) in quanto la valutazione di una azienda

agricola è ovviamente condizionata dalla presenza di terreni condotti in affitto o ceduti in locazione. In particolare, è necessario avere contezza direttamente dalla Committenza per i contratti di affitto agrari ove non reperibili nelle data room. Tali contratti descrivono: l'elenco dei mappali condotti, canoni, durata, deroghe ex art. 45 L. 203/82, migliorie, modalità di consegna e rilascio, titoli PAC, vincoli alla conduzione.

Ovviamente la durata ha un forte impatto sulla valutazione: qualora i contratti siano di durata medio-breve (2/4 anni) le valutazioni non subiranno alcun impatto; oltre questo periodo, si applicheranno criteri di aggiustamento del valore. Deve essere noto al valutatore che contratti di affitto stipulati in deroga e non adeguatamente ratificati dalle Associazioni agricole di riferimento ovvero da professionista abilitato divengono contratti ordinari di durata quindicennale.

I contratti agrari di affitto sono quindi di fondamentale importanza nella valutazione, contratti ultradecennali comportano sensibili variazioni del prezzo di mercato.

- **Catasto:** la produzione, oltre che di visure ed estratti di mappa, di un quadro di unione dei cespiti posseduti (proprietà + affitto) è utile elemento per la valutazione dell'azienda. L'indice di accorpamento fondiario è segno di valore rilevante.
- **Legittimità edilizia dei fabbricati:** l'analisi della documentazione depositata presso gli Uffici Tecnici Comunali è essenziale per potere confrontare stato di fatto, stato catastale e legittimità degli immobili dal punto di vista edilizio.
- **Destinazione urbanistica:** la produzione del Certificato di Destinazione Urbanistica è elemento di grande utilità e può essere sostituito, per motivi di tempi e costi, da una disamina puntuale delle norme urbanistiche, sempre più frequentemente disponibili on line.
- **Titoli di produzione e Quote PAC:** accedendo alle banche dati on line o al fascicolo aziendale è possibile individuare, censire e descrivere i titoli in capo all'Impresa Agricola.
- **Impianti fondiari:** le aziende agricole moderne sono spesso dotate di importanti fondiari di servizio come reti irrigue fisse, drenaggi, impianti fertirrigui, coperture con funzione antigrandine, tunnels, serre ed altro ancora. Essi necessitano di una puntuale descrizione tecnica, dello stato di conservazione e manutenzione e di una valorizzazione economica che tenga conto della possibilità di asportarli o della necessità che essi siano valutati in loco.
- **Impianti Fotovoltaici e biogas:** occorre una sinergia con esperti del settore, in quanto sempre più frequentemente le aziende agricole ospitano impianti energetici che vanno adeguatamente valutati.
- **Impianti arborei:** i moderni arboreti sono impianti produttivi molto sofisticati e performanti; specie, portainnesto, cv, età, sesto di impianto, struttura fissa, sono elementi descrittivi importanti. Per gli impianti moderni la vita utile è assai più breve che in passato

e la disponibilità al cambiamento, la flessibilità degli imprenditori agricoli agevola il corretto inquadramento del valore.

- **Irrigabilità:** i terreni, in mancanza di informazioni specifiche sono spesso considerati ordinariamente irrigui, la descrizione del sistema irriguo è molto importante non solo per quanto concerne gli aspetti infrastrutturali (pozzi) ed impiantistici (ali fisse, filtri, pompe, pivot, rotoloni, tubi mobili), ma anche per quelli gestionali (adesione ad un consorzio irriguo, disponibilità di acqua, turno, portata irrigua, costo dell'acqua, costo della rete, ecc.).
- **Finanziamenti europei e regionali:** molte aziende agricole hanno usufruito di particolari fondi europei e non destinati all'incremento delle produzioni, alla salvaguardia e tutela dell'ambiente, delle tipicità delle biodiversità ecc. L'aver ottenuto questi fondi comporta l'osservanza di regole, pena la restituzione degli importi ricevuti, pertanto il valutatore deve tenerne in debito conto nella propria valutazione.
- **Valutazioni parziali:** nell'eventualità di dovere svolgere delle valutazioni parziali di un'azienda agricola (es. fabbricato o magazzino) è sempre necessario considerare la complementarietà dei cespiti da valutare, non sempre è possibile una suddivisione in lotti o l'alienazione di uno solo di essi, è l'interesse dell'azienda e il suo ambito produttivo (zootecnica, estensiva, viticola ecc.) che ne può determinare una eventuale suddivisione.

I citati elementi descrivono parzialmente il livello di complessità che presenta la valutazione delle aziende agricole. Una accurata due diligence ed una esperienza specifica del soggetto valutatore sono elementi imprescindibili di una stima accurata.

Una questione assai importante è legata alla individuazione di comparabili idonei. Valutando *asset* con la base di valore del valore di mercato, l'approccio col metodo comparativo è la regola.

La individuazione e la corretta "pesatura" dei comparabili è attività ardua sia per la eterogenea tipologia agricola del nostro paese (vedasi sopra) sia per la mancanza di un'adeguata pubblicità immobiliare che, in mancanza di agenzie immobiliari rurali diffuse, crea una carenza anche per quanto concerne la sola individuazione di valori di offerta o di richiesta (*asking price*).

La ricerca del dato comparabile tramite ricerca di Conservatoria oltreché complessa, è assai onerosa sia in termini economici che di tempo, ma, soprattutto spesso si scontra con la non conoscenza del dato di base legato o meno alla esistenza di compravendite di beni simili, in tempi recenti, ed in ambiti territoriali prossimi.

Infine, è bene porre particolare cura nella introduzione dei coefficienti di adattamento in quanto talora è possibile incorrere in errori di determinazione dati dalla estrema specificità

di determinati parametri (dimensione del fondo, irrigabilità, posizione del fondo, forma geometrica, fertilità dei suoli, altro).

In ogni caso, sarebbe necessario un approfondimento sullo studio del mercato immobiliare locale agricolo e delle considerazioni circa i mercati delle *commodities* che ne influenzano i prezzi.

Appendice 2 - Fonti dei requisiti di professionalità e indipendenza: norme, regolamenti, previsioni degli standard internazionali ed europei e Linee guida

Circolare 285 della Banca D'Italia– 17° aggiornamento

Requisiti di professionalità e indipendenza dei periti

I periti che effettuano la valutazione degli immobili possono essere dipendenti della banca o periti esterni, persone fisiche o soggetti costituiti in forma societaria o associativa.

I periti persone fisiche devono avere una comprovata esperienza nella valutazione degli immobili di almeno 3 anni precedenti all'attribuzione dell'incarico, attestata mediante apposita documentazione trasmessa alla banca.

....

Tenendo conto della documentazione prodotta, la banca verifica che il perito persona fisica sia in possesso delle competenze professionali idonee allo svolgimento dell'attività di valutazione. Nell'ambito di tale verifica la banca valuta le competenze anche in relazione alla complessità dell'incarico in concreto affidato (che può dipendere dalla numerosità e dalle caratteristiche dei beni oggetto di valutazione quali, ad esempio, gli aspetti strutturali e tipologici, la collocazione geografica, il contesto urbanistico e la redditività dell'immobile).

Al fine di verificare le competenze professionali dei soggetti incaricati di effettuare la valutazione degli immobili, la banca tiene conto di uno o più dei seguenti elementi:

- nell'ipotesi in cui i periti siano persone fisiche
 - (i) dell'iscrizione in un albo professionale la cui appartenenza comporta l'idoneità a effettuare valutazioni tecniche o economiche dei beni immobili;
 - (ii) dello svolgimento di attività professionali o di insegnamento universitario di ruolo nel campo dell'ingegneria, dell'architettura o in materie strettamente attinenti alla valutazione degli immobili;
 - (iii) del possesso di certificazioni comprovanti le competenze necessarie per svolgere la valutazione degli immobili mediante l'applicazione degli standard internazionali o nazionali;
 - nell'ipotesi in cui i periti siano soggetti costituiti in forma societaria o associativa, anche
 - (iv) dell'adeguatezza della struttura organizzativa di tali soggetti;
 - (v) dell'iscrizione in un albo professionale la cui appartenenza comporta l'idoneità a effettuare valutazioni tecniche o economiche dei beni immobili.
- (...)

Linee Guida per la valutazione degli immobili a garanzia delle esposizioni creditizie²⁴

R.2.3.4 Un perito deve avere i criteri di indipendenza ed obiettività previsti dal presente Codice di condotta e deve essere iscritto ad Albi, e/o Ordini professionali - ed

²⁴ In corso di aggiornamento per renderle compatibili con quanto previsto dalla Circolare n. 285 della Banca d'Italia.

altri soggetti abilitati per legge - il cui Ordinamento consenta di svolgere l'attività di valutazione immobiliare.

- R.2.3.5 Il perito deve mantenere costantemente aggiornate le proprie conoscenze professionali nelle materie attinenti la valutazione immobiliare. Al fine di garantire un livello costante di aggiornamento professionale nella valutazione immobiliare, un perito deve svolgere attività di formazione pari ad almeno 60 ore ogni tre anni 25; tale formazione deve essere documentata.
- R.2.3.6 Un perito deve dimostrare alla banca o all'intermediario finanziario di possedere le necessarie capacità ed esperienza mediante curriculum vitae adeguato con dichiarazione, resa ai sensi dell'articolo 47 del DPR n.445/2000, che attesti anche di aver svolto attività nella valutazione immobiliare da almeno venti quattro mesi.
- R.2.3.7 Fermo restando quanto previsto dal punto R 2.3.4, il possesso di necessarie capacità ed esperienza di cui al punto R.2.3.6 può essere dimostrato attraverso la presentazione alla banca o all'intermediario finanziario committente di: una certificazione rilasciata, anche sulla base della norma UNI 11558:2014, da un ente accreditato ISO17024, oppure della qualifica REV del TEGoVA), oppure della qualifica rilasciata da soggetti abilitati per legge, il cui schema contenga i presenti requisiti.
- R.2.3.8 I periti che operano nel rispetto delle Linee guida devono osservare il presente Codice di condotta in tema di imparzialità, obiettività professionale e divulgazione delle informazioni.
- R.2.3.9 Il perito ... deve essere in possesso di una polizza assicurativa in corso di validità per i rischi derivanti dall'attività professionale.
- R.2.3.10 L'attività di valutazione immobiliare può essere anche svolta da una società di valutazione che a sua volta gestisce un gruppo di periti.
- R.2.3.11 La società di valutazione si assume la responsabilità della perizia redatta dai periti propri dipendenti o collaboratori. Il perito è ad ogni modo corresponsabile con la società di valutazione.

Norma UNI 11558:2014

In base a tale norma, il valutatore immobiliare deve:

- essere legittimato all'esercizio della professione in base all'ordinamento professionale nazionale alla legislazione vigente (art. 4.3 Requisiti del valutatore);
- essere in possesso di un diploma di istruzione di secondo grado (art. 4.3 Requisiti del valutatore);

- aver maturato un'esperienza professionale specifica di almeno 3 anni (art. 4.3 Requisiti del valutatore);
- avere comprovate conoscenze in materia di economia, estimo, diritto, matematica finanziaria, catasto, urbanistica, efficienza energetica, statica e meccanica delle strutture, catasto e statistica (art. 5.1 Conoscenze ed aree di apprendimento);
- avere un'adeguata conoscenza delle dinamiche che caratterizzano gli specifici mercati a livello locale e nazionale alla data della valutazione, e deve possedere abilità e le competenze necessarie a condurre la valutazione in modo appropriato (art. 5.2 Abilità e competenze), in particolare:
 - nella ricerca dei parametri e dati che caratterizzano il mercato immobiliare;
 - nella tecnica di rilevazione dei dati immobiliari funzionali alla stima del valore dei beni immobiliari;
 - nell'analisi dei processi di evoluzione e di sviluppo dei mercati immobiliari ed edilizio attraverso gli indicatori socio-economici, indici di mercato e altre informazioni commerciali;
 - nell'applicazione degli standard di valutazione nazionali e internazionali;
 - nell'applicazione dei procedimenti di stima del valore dei beni immobiliari;
 - nella redazione del rapporto di valutazione;
 - nell'audit immobiliare;
 - nel riesame di un rapporto di valutazione.

La sussistenza di tutti questi requisiti deve essere vagliata e certificata da un organismo di certificazione accreditato Accredia in base alla norma ISO/IEC 17024:2004, ossia la norma internazionale che stabilisce i requisiti per gli organismi che operano nella certificazione delle persone a fronte di requisiti specificati.

Valutatore Qualificato negli European Valuation Standards di TEGoVA ed. 2016

(parte EVS03 – Il valutatore qualificato)

4. Il valutatore qualificato

4.1 Definizione – Per valutatore qualificato (inclusi i valutatori che lavorano per società di valutazione) si intende il soggetto responsabile della redazione e supervisione della valutazione e che assume la responsabilità legale delle valutazioni riportate nelle dichiarazioni finanziarie. Questi deve essere un soggetto di chiara onorabilità e in grado di dimostrare il possesso di uno dei seguenti titoli:

- un diploma di laurea universitaria, un master di primo livello;
- un altro titolo di studio o qualifica professionale pertinente alla valutazione secondo le specifiche dei requisiti minimi d'istruzione (MER – Minimum Educational Requirements) di TEGoVA; con almeno due anni di esperienza professionale nel campo della valutazione immobiliare, oppure
- un lungo periodo di esperienza professionale rilevante.

4.2 Competenze. Un valutatore qualificato è competente quando può dimostrare:

- (i) sufficiente conoscenza ed esperienza locale nella valutazione immobiliare per lo stesso territorio e categoria dell'immobile in oggetto, oppure ricevere assistenza idonea da parte di soggetti competenti e preparati una volta che l'insufficienza delle proprie competenze è stata chiarita con il cliente prima di accettare l'incarico;

- (ii) se previsto dalla legge o altre norme nazionali, un'autorizzazione alla pratica della professione di valutatore o l'iscrizione all'ordine professionale;
- (iii) conformità a tutti requisiti etici, contrattuali, di legge e dei regolamenti relativi alla valutazione;
- (iv) la garanzia che il soggetto mantenga sempre i più alti standard di onestà e integrità e conduca le sue attività con modalità che non arrechino pregiudizio ai clienti, alla collettività, alla professione o ai rispettivi organismi nazionali riconosciuti per la professione del valutatore. Tutti i valutatori qualificati e le organizzazioni professionali o tecniche che li rappresentano devono aderire a un codice deontologico rigoroso come il codice di etica e condotta professionale del valutatore europeo di TEGoVA;
- (v) una copertura assicurativa professionale adeguata al lavoro di valutazione svolto (a eccezione dei casi in cui l'associazione professionale non lo richieda);
- (vi) mantenere aggiornate le proprie competenze attraverso programmi di formazione continua.

4.3 Competenze avanzate: Un valutatore qualificato raggiunge questo livello quando può dimostrare competenze avanzate:

soddisfare i requisiti del programma REV (Recognised European Valuer) sul valutatore europeo riconosciuto di TEGoVA;

5.1.1 I valutatori devono garantire di avere la capacità di seguire le istruzioni impartite con gli adeguati standard professionali di conoscenza, competenza e indipendenza. Ne deriva che spetta al valutatore, al quale viene affidato un incarico, chiedere al cliente i primi chiarimenti sulla natura della richiesta e le finalità della valutazione. La conferma dell'incarico sarà richiesta per iscritto con l'accettazione delle condizioni contrattuali (si veda il principio EVS 4). Il valutatore deve essere in grado di soddisfare sia le esigenze del cliente che i requisiti di legge, degli eventuali regolamenti e dei codici deontologici pertinenti.

.....

5.3 L'indipendenza del valutatore

5.3.1 In diverse circostanze il rapporto con il cliente e con altre parti può dettare la necessità che il valutatore sia non solo competente e indipendente, ma anche che sia considerato dall'esterno come tale. Deve essere inoltre libero da potenziali conflitti d'interesse non dichiarati, effettivi o possibili, che possono essere previsti al momento in cui ha accettato l'incarico. Qualsiasi tipo di legame, o potenziale conflitto d'interessi o altro elemento che possa minare l'indipendenza e oggettività del valutatore deve essere comunicato per iscritto al cliente e dichiarato nel rapporto di valutazione. L'opinione sul valore indicato deve essere quella del valutatore, non di altre parti, nonostante una società di valutazione possa assumersi la responsabilità.

5.3.2 Nei casi in cui sono stati nominati più valutatori congiuntamente, questi hanno lo stesso dovere di indipendenza e oggettività sia individualmente che collettivamente, come sopra illustrato.

5.3.3 Nei paesi dove esistono norme nazionali sulla oggettività e l'indipendenza, la conformità alle norme deve essere rispettata e dichiarata nel Rapporto di Valutazione.

RICS Registered Valuer

(Red Book ed. 2017 - PS 2 Etica, competenza, obiettività e divulgazioni - 2 Qualifiche dei membri RICS - 3 Indipendenza, obiettività, confidenzialità e conflitti d'interesse):

2.1 Per giudicare se una persona sia adeguatamente qualificata per assumersi la responsabilità o per supervisionare le informazioni utilizzate per una valutazione, occorre accertare che soddisfi i seguenti requisiti:

- adeguate qualifiche accademiche/professionali, che devono garantire competenza tecnica;
- appartenenza ad un ordine professionale, che deve garantire l'impegno al rispetto degli standard etici;
- adeguata conoscenza della tipologia di bene e delle condizioni del mercato locale, nazionale e internazionale (in base al caso specifico) alla data della valutazione; inoltre, possesso delle capacità e conoscenze necessarie a condurre la valutazione in modo competente;
- la conformità alle normative nazionali riguardanti il diritto a condurre una valutazione; e
- laddove il valutatore sia un membro RICS, la conformità con i requisiti della RICS Valuer Registration (VR).

3.9 Non è possibile fornire un elenco esaustivo delle situazioni in cui possano essere minacciate l'indipendenza o l'obiettività del membro RICS. Quelli che seguono sono esempi di casi in cui è solitamente necessario che il membro RICS proceda ad adeguata comunicazione e proponga una soluzione per gestire in modo soddisfacente il conflitto (vedere anche il paragrafo 5, Mantenimento di una rigorosa separazione tra consulenti) ovvero, se si dovesse ritenere che i potenziali conflitti non possano essere risolti o gestiti in modo soddisfacente in conformità ai presenti standard professionali, rinunci all'incarico:

- operare per conto dell'acquirente e del venditore di una proprietà nell'ambito della stessa transazione
- operare per conto di due o più parti in competizione tra loro per la medesima opportunità
- effettuare una valutazione per un soggetto finanziatore qualora si fornisca una consulenza anche al soggetto finanziato;
- valutare una proprietà o un bene precedentemente stimati per un altro cliente
- intraprendere una valutazione destinata anche a terzi qualora la Società di valutazioni abbia con il cliente altri rapporti professionali a titolo oneroso, e
- valutare gli interessi di entrambe le parti nella stipula di un contratto di locazione.

Appendice 3. Il leasing

Definizioni

Leasing (locazione finanziaria)

È il contratto, disciplinato dalla legge 4 agosto 2017 n. 124, con il quale la banca o l'intermediario finanziario iscritto nell'albo di cui all'articolo 106 del testo unico di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, si obbliga ad acquistare o a far costruire un bene su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che ne assume tutti i rischi, anche di perimento, e lo fa mettere a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo che tiene conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto. Alla scadenza del contratto l'utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene ad un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l'obbligo di restituirlo.

Leasing abitativo

È il contratto di locazione finanziaria di immobile da adibire ad abitazione principale introdotto dall'art. 1 comma 76 della legge di stabilità 2016. Con il contratto di locazione finanziaria di immobile da adibire ad abitazione principale la banca o l'intermediario finanziario iscritto nell'albo di cui all'articolo 106 del testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, si obbliga ad acquistare o a far costruire l'immobile su scelta e secondo le indicazioni dell'utilizzatore, che se ne assume tutti i rischi, anche di perimento, e lo mette a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo che tenga conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto. Alla scadenza del contratto l'utilizzatore ha la facoltà di acquistare la proprietà del bene a un prezzo prestabilito.

La disciplina del leasing

Analogamente a quanto avvenuto nei principali Paesi europei e al fine di evitare la perdurante e impropria applicazione alla locazione finanziaria di discipline proprie di altri istituti (vendita con riserva di proprietà, mutuo, locazione ordinaria, *rent to buy* e noleggio), il legislatore ha opportunamente previsto una disciplina della locazione finanziaria coerente ed unitaria in analogia a quanto normato con la Legge di Stabilità 2016 per il cd. leasing abitativo, introducendo una definizione in linea con lo scopo e la natura del contratto e un'efficace tutela reciproca dei contraenti (concedente e utilizzatore) nella disciplina della risoluzione per inadempimento dell'utilizzatore.

Con l'introduzione di una specifica definizione e disciplina del contratto di locazione finanziaria, lo stesso dopo decenni dalla sua prima apparizione viene finalmente ad assumere la connotazione di "contratto tipico".

Come previsto infatti dalla legge 124 del 4 agosto 2017 la locazione finanziaria viene definita come quel “contratto con il quale la banca o l’intermediario finanziario iscritto nell’albo di cui all’articolo 106 del testo unico di cui al decreto legislativo 1° settembre 1993, n. 385, si obbliga ad acquistare o a far costruire un bene su scelta e secondo le indicazioni dell’utilizzatore, che ne assume tutti i rischi, anche di perimento, e lo fa mettere a disposizione per un dato tempo verso un determinato corrispettivo che tiene conto del prezzo di acquisto o di costruzione e della durata del contratto. Alla scadenza del contratto l’utilizzatore ha diritto di acquistare la proprietà del bene ad un prezzo prestabilito ovvero, in caso di mancato esercizio del diritto, l’obbligo di restituirlo”.

Come evidente dalla stessa definizione nel contratto di locazione finanziaria la banca o l’intermediario finanziario sono proprietarie del bene, riconoscendo all’utilizzatore, alla scadenza del contratto, di divenirne proprietario esercitando l’opzione di riscatto; in caso contrario l’utilizzatore ha l’obbligo di restituire il bene al concedente.

Proprio alla luce di tale aspetto nell’ambito della locazione finanziaria non trovano applicazione le procedure esecutive relative all’escussione della garanzia immobiliare, in quanto il bene oggetto del finanziamento in leasing è di proprietà della società concedente.

Pertanto oltre all’escussione dell’eventuale garanzia, la società di leasing, in caso di risoluzione del contratto per inadempimento dell’utilizzatore, deve recuperare il bene di sua proprietà che ne formava oggetto.

Nel caso in cui non vi è una restituzione bonaria, la società di leasing per recuperare il bene fa ricorso per decreto ingiuntivo (artt. 633 ss. c.p.c.) se si tratta di beni mobili e somme insolute o al giudizio sommario di cognizione (artt. 702-bis ss. c.p.c.) in caso di immobili.

Nel caso in cui il contratto di leasing immobiliare è redatto con atto pubblico ricevuto dal notaio lo stesso, ai sensi dell’art. 474 c.p.c., è già titolo esecutivo anche per il rilascio.

A quest’ultimo riguardo si segnala che il comma 138 dell’art. 1 della legge 124 del 4 agosto 2017 disciplina gli effetti della risoluzione del contratto per inadempimento dell’utilizzatore, riproponendo nella sostanza quanto previsto in caso di scioglimento del contratto di locazione finanziaria in sede di fallimento e di concordato preventivo dell’utilizzatore, rispettivamente, dagli artt. 72-quater e 169-bis della legge fallimentare.

Anche in questo caso il concedente ha diritto alla restituzione del bene ed è tenuto a corrispondere all’utilizzatore quanto ricavato dalla sua vendita o da altra collocazione avvenute a valori di mercato, dedotta la somma dei canoni scaduti e non pagati fino alla data della risoluzione, dei canoni a scadere, solo in linea capitale e del prezzo pattuito per

l'esercizio dell'opzione finale di acquisto, nonché le spese anticipate per il recupero del bene, la stima e la sua conservazione per il tempo necessario alla vendita.

Se dalla vendita o riallocazione dovesse scaturire una differenza negativa, questa dovrà essere integrata dall'utilizzatore.

Solo in caso di leasing abitativo, per il recupero dell'immobile la società concedente può ricorrere alla procedura di sfratto di cui agli artt. 657 ss. c.p.c.

La società di leasing procede alla vendita o alla ricollocazione del bene sulla base dei valori risultanti da pubbliche rilevazioni di mercato elaborate da soggetti specializzati.

Solo allorché non sia possibile far riferimento alle citate rilevazioni di mercato, il comma 139 dell'art. 1 della legge n.124 del 2017 prevede che la vendita o la ricollocazione del bene avvenga sulla base di una stima effettuata da un perito scelto dalle parti di comune accordo nei venti giorni successivi alla risoluzione del contratto o, in caso di mancato accordo nel predetto termine, da un perito indipendente scelto dal concedente in una rosa di almeno tre operatori esperti, previamente comunicati all'utilizzatore, che può esprimere la sua preferenza vincolante ai fini della nomina entro dieci giorni dal ricevimento della predetta comunicazione.

Per le peculiarità intrinseche al contratto di leasing, pur restando valido quanto descritto nella parte generale delle presenti Linee Guida, è importante analizzare i momenti del processo di recupero degli immobili in leasing.

La valutazione degli immobili ex-leasing (rivenienti da contratti di leasing)

Ai fini di una corretta valutazione degli immobili ex-leasing, è opportuno distinguere 2 diverse fasi all'interno del processo di recupero:

1. la valutazione dell'immobile ante impossessamento;
2. la valutazione dell'immobile dopo il rientro in possesso.

1. Valutazione dell'immobile ante impossessamento

Nel momento in cui la società di leasing deve rientrare in possesso di un immobile riveniente da un contratto di leasing risolto o inoptato è opportuno effettuare una serie di valutazioni volte a verificare lo stato di fatto dello stesso.

La determinazione del valore di un immobile è condizionata da molteplici fattori.

La valutazione può risultare adeguata per il venditore, ma non per l'acquirente, per l'Agenzia delle Entrate, ma non per la Banca d'Italia in sede ispettiva, per la Società, ma non per il curatore fallimentare, ecc.

Qualora non sia disponibile una perizia in corso di validità, nell'imminenza o in concomitanza della risoluzione contrattuale per inadempimento del cliente, sarà opportuno perseguire due diverse strade a seconda se si abbia o meno la possibilità di accedere all'interno dell'immobile.

Nel caso in cui sia possibile accedere all'immobile, si effettua una nuova perizia, contenente il valore di mercato, il valore di mercato con assunzione ed il valore assicurativo, da cui fare emergere eventuali danni sull'immobile o la presenza di materiale non di proprietà della società di leasing. Nella perizia vanno altresì rilevati eventuali abusi edilizi nonché difformità catastali che influenzano il valore del bene e la sua commerciabilità.

Qualora non sia possibile effettuare una perizia completa ("full"), in quanto non si rientra nella disponibilità del bene, si effettuano perizie cosiddette "drive by" (con sopralluogo "esterno" all'immobile da periziare).

In tal caso, è auspicabile affidare le perizie, se effettuate da periti esterni, a soggetti diversi da coloro che hanno eseguito la perizia iniziale.

2. Valutazione dell'immobile dopo il rientro in possesso

Il comma 139 dell'art. 1 della legge 124 del 4 agosto 2017 prevede che la società di leasing in caso di risoluzione dei contratti di leasing per *grave inadempimento* dell'utilizzatore, ai sensi del comma 137 dell'art. 1 della legge 124/2017, procede *"alla vendita o ricollocazione del bene sulla base dei valori risultanti da pubbliche rilevazioni di mercato elaborate da soggetti specializzati"*²⁶.

Quando non è possibile far riferimento ai predetti valori, procede alla vendita sulla base di una stima effettuata da un perito scelto dalle parti di comune accordo nei venti giorni successivi alla risoluzione del contratto o, in caso di mancato accordo nel predetto termine, da un perito indipendente scelto dal concedente in una rosa di almeno tre operatori esperti, previamente comunicati all'utilizzatore, che può esprimere la sua preferenza vincolante ai fini della nomina entro dieci giorni dal ricevimento della predetta comunicazione. Il perito è indipendente quando non è legato al concedente da rapporti di natura personale o di lavoro tali da compromettere l'indipendenza di giudizio. Nella procedura di vendita o ricollocazione il concedente si attiene a criteri di celerità, trasparenza e pubblicità adottando

²⁶ Tra le pubbliche rilevazioni si richiamano a titolo esemplificativo ma non esaustivo le rilevazioni OMI, NOMISMA, Listini delle Borse immobiliari istituite dalle Camere di Commercio, e ove siano pubbliche come prevede la norma, EUROTAX etc. che forniscono una quotazione del valore dei rispettivi beni.

modalità tali da consentire l'individuazione del migliore offerente possibile, con obbligo di informazione dell'utilizzatore".

Sarà altresì opportuno verificare la polizza assicurativa in vigore sul bene, il premio annuo, eventuali franchigie od esclusioni di copertura e valutarne l'appropriatezza.

In una circostanza di fallimento dell'utilizzatore, nel caso in cui non si riesca a vendere in tempi brevi il bene sarebbe opportuno procedere con una sua valutazione di intesa con il curatore.

Si potrebbe definire il quantum dovuto nei confronti della curatela attraverso la determinazione del valore del bene medesimo a seguito di una perizia giurata di stima da parte di un professionista, anziché attendere che il bene venga collocato sul mercato.