

IN PRIMA LINEA LA FEDERAZIONE AGENTI IMMOBILIARI PROFESSIONALI (FIAIP). I CLIENTI NON SODDISFATTI POTRANNO ESPORRE PUBBLICAMENTE LE PROPRIE LAMENTI

Casa mia, quanto vali? Per il prezzo più giusto arriva il certificato doc

I professionisti del settore ora possono contare su un nuovo strumento normativo. I costi degli immobili raramente rispecchiano in toto le medie fatte dalle statistiche

IL DOSSIER

Alessandro Palmesino
Glaucio Bisso

Sapere quando vale la propria casa è il risultato di un processo complesso che solo un professionista, ingegnere, geometra, architetto o agente immobiliare con dedizione di tempo e competenze, può svolgere con successo. «Gli agenti immobiliari – dice Fabrizio Segalerba, segretario nazionale Fiaip – hanno deciso volontariamente di certificare le proprie competenze attraverso un ente terzo, secondo la norma UNI PdR 40:2018 - con aggiornamenti e verifica periodica. I clienti che non siano soddisfatti potranno esprimere direttamente all'ente di certificazione le loro lamentele qualora le modalità seguite non siano quelle previste dalla prassi di riferimento UNI». L'incarico conferito agli agenti immobiliari così certificati integra il contratto di mandato con le prestazioni definite dall'UNI. L'inadempimento si potrà riferire anche ad aver disatteso ad una qualsiasi parte delle norme volontarie con la conseguente responsabilità risarcitoria. L'assicurazione professionale garantisce poi che ci sarà chi paga anche se il professionista ha nel frattem-

po cessato l'attività.

IL VALORE DELL'INCERTEZZA

L'Osservatorio del mercato immobiliare (Omi) dell'Agenzia delle Entrate conferma che le transazioni di compravendita sono in aumento. I dati del consiglio nazionale del Notariato registrano addirittura un aumento dei prezzi, fatto consolidato ma soltanto in alcune aree metropolitane del Paese. Ma i dati del numero dei mutui richiesti nel primo trimestre 2019 sono in consistente diminuzione. Così come gli ultimi rapporti congiunturali Omi - Banca d'Italia hanno rilevato un portafoglio di immobili da compravendere in via di diminuzione. E questi sono un marcatori importanti di un probabile prossimo rallentamento delle vendite a cui può seguire anche una ulteriore diminuzione dei prezzi dei valori immobiliari. L'autunno caldo della manovra di fine anno è vicino e tra le richieste della commissione Ue ci sono il ripristino della tassazione sulla prima casa e la riforma del catasto (con un fattore di aumento che viene valutato tra le 2 e le 4 volte della tassazione attuale). È quindi il tempo di farsi i conti in tasca per guardare avanti.

TANTE STIME, TANTI VALORI

La stima, come la poesia, non è per chi la scrive ma per chi

se ne serve. Tanti sono le stime e dunque i valori, quanti gli obiettivi che si perseguono. La più usata è il Market Comparison Approach (Mca). Si basa sul concetto che i comportamenti umani e le scelte, a parità di condizioni, si ripetono abbastanza costanti perché il contesto cambia lentamente. Basta quindi eliminare, con opportuni confronti, le differenze tra le vendite avvenute di recente e si avrà la predizione del valore di vendita della propria casa. Nei dati e negli esempi che abbiamo riassunto in questa pagina le istruzioni estremamente semplificate per comprendere come opera il metodo di calcolo. Il primo problema è recepire i dati. Solo conoscendo il valore delle vendite avvenute in un edificio o in quelli immediatamente vicini e analizzando per ogni vendita gli elementi che hanno inciso sul prezzo si individua il costo a metro quadrato "marginale", così definito perché è in proporzione diretta, perché depurato dagli elementi particolari delle vendite, al variare delle caratteristiche dell'immobile, prima tra tutte la superficie.

MA ION LINE

Internet, tramite vari portali che hanno sicuramente un'ampia base di dati, offre la rassegna dei prezzi richiesti ma non i prezzi veri di vendi-

ta di riferimento, né può essere a conoscenza del prezzo finale di vendita. Anche la base dati dell'Omi dell'Agenzia delle Entrate, che è formata dai dati tratti dai contratti di vendita, di cui è stata diffusa la versione aggiornata dell'app, si basa su elementi statistici importanti ma che non possono fotografare in modo assolutamente scientifico il valore di una casa. Omi Mobile, con le quotazioni consultabili da telefonino, soffre della definizione delle zone di rilevamento che non coincidono con situazioni omogenee. Capita che nella stessa zona siano magari ricompresi isolati degradati insieme a quelli di grande pregio. La media dei valori in questi casi porta a risultati potenzialmente sbagliati: è il famoso "pollo di Trilussa" in cui può entrare e uscire tutto. Vi sono poi basi dati a pagamento, come quelle di Nomisma, di Scenari immobiliari o del Consulente immobiliare. Ma anche queste danno un orientamento, una tendenza non il processo complesso che parte dal rilevamento dei dati delle vendite davvero avvenute. Le istruzioni per l'uso indicate nella pagina ci danno però un metodo per avere la sensazione di quello che, con larghissima approssimazione è il valore del nostro mattone. È un "fai da te" che dà una percezione e non un valore certo e preciso.—

LA SCHEDA

Quanto vale la Tua casa



La superficie

Per la definizione del prezzo complessivo e a metro quadro, quella che si impiega è la superficie commerciale. Il suo calcolo è regolato dalla UNI EN 15733:2011. Il metodo applica sia ad immobili residenziali che commerciali, direzionali, industriali e turistici. Vanno sommate:

- 1 Tutte le superfici coperte calpestabili (del pavimento) calcolate al 100%
- 2 Gli ingombri di muri divisorii interni non portanti, calcolati al 100%
- 3 Gli ingombri in pianta dei muri portanti perimetrali e interni, calcolati al 50% negli appartamenti e al 100% in case indipendenti, però fino ad un massimo del 10% della somma di cui ai punti 1 e 2
- 4 La superficie di balconi e terrazzi scoperti al 25%
- 5 La superficie di logge al 35%
- 6 La superficie di patii e porticati al 35%
- 7 La superficie di verande al 60%
- 8 I giardini al 15% se di appartamenti, al 10% se di ville e villini. Il risultato è la superficie che si dovrebbe impiegare ai fini commerciali, tant'è che deriva dalla normativa specifica atta a regolare e unificare l'operato delle agenzie immobiliari

Il box

Il valore è in genere circa il doppio dell'appartamento ma può diminuire o aumentare di molto in ragione della reperibilità di posteggi pubblici

L'esempio

Appartamento in zona semicentrale, in edificio costruito negli anni 70, con classe energetica G, superficie di 110 metri quadrati con ingresso, cucina, bagno due camere e soggiorno, stato normale e pronto all'uso, senza debiti condominiali pregressi né spese deliberate o lavori importanti da eseguire impellenti, conforme catastalmente e in base alle leggi urbanistiche. Considerati gli immobili recentemente venduti in zona, rapportati alle rispettive superficie e loro caratteristiche il prezzo medio a metro quadrato è di 2.250 euro ed il valore richiedibile per la vendita è 247.500 euro



La regolarità urbanistica

Certificato di abitabilità e ogni documento necessario a comprovare la regolarità di ogni parte dell'immobile: occorre effettuare l'accesso agli atti del Comune di riferimento ed avere visione del progetto depositato all'epoca della realizzazione perché come previsto dal DL 78/2010 occorre esatta rispondenza tra le risultanze planimetriche/urbanistiche e quelle catastali, pena nullità dell'atto

La regolarità catastale

Rappresentazione in pianta conforme alla situazione reale, vedi sopra DL 78/2010

La proprietà documentata

Continuità delle trascrizioni e delle volture

La solvibilità delle parti contraenti

Caratteristiche dei soggetti ai fini del fallimento dell'imprenditore o del consumatore con esame delle banche dati

L'assenza di iscrizioni o trascrizioni

Assenza di pignoramenti, servitù, privilegi e vincoli di interesse storico artistico ex D. Lgs. 42/2004

Le manutenzioni necessarie

I lavori necessari a rendere l'immobile abitabile in ragione delle finiture di quelli adiacenti nell'edificio

I rapporti con il condominio

Le spese ordinarie annuali e quelle straordinarie deliberate, lo stato delle parti comuni, la sicurezza dell'edificio e degli impianti, la presenza di morosità o di vertenze giudiziarie, la presenza di immissioni di rumore ed odore, di casi particolari e di anormale litigiosità

Prezzo medio a metro quadrato

Secondo il metodo del Market Comparison Approach, il prezzo a metro quadrato di immobili deriva dalla comparazione dal prezzo di altri immobili nello stesso edificio o negli edifici immediatamente vicini realizzata in modo tale che le caratteristiche siano analoghe in riferimento ai servizi e alle finiture

Perché serve uno specialista

Il tecnico professionista è in grado di conoscere le dinamiche di mercato della zona, comprendere se vi sono "nicchie" di mercato che divergono dall'insieme di zona. Comprendere l'attribuzione di valore delle marginalità quali possono essere la panoramicità, l'esposizione, la rumorosità, ecc. È necessario che la stima sia effettuata con riferimento ai casi reali delle vendite sul territorio, ne siano valutati vantaggi e svantaggi. Gli agenti immobiliari hanno da poco una nuova norma che ne certifica l'acquisizione delle competenze, la UNI PdR 40:2018. Chi vuole garantire al cliente di aver acquisito le cognizioni per valutare e vendere l'immobile nel rispetto degli interessi sia del venditore che dell'acquirente si è volontariamente sottoposto ad un esame, da ripetersi periodicamente, a garanzia delle cognizioni assunte. Se all'ente di certificazione pervengono lamentele a cui l'agente non risponde in modo esauriente la certificazione è revocata