

# Quale metro quadrato e a quale prezzo di mercato?

L'acquisto di un'abitazione è da sempre un momento importante per le famiglie. Spesso sul livello del prezzo unitario (€/mq) e sulle consistenze delle superfici (mq) il mercato gioca per "attirare" l'attenzione dei potenziali compratori. La scarsa trasparenza del mercato immobiliare italiano induce gli operatori più scaltri a "facili giochi di prestigio" per simulare un basso prezzo unitario a fronte di importanti superfici commerciali.

**Sandro Ghirardini**

Segretario Generale di E-Valuations Istituto di Estimo e Valutazioni

L'acquisto di un'abitazione è da sempre un momento importante per le famiglie, che prendono in considerazione principalmente: il prezzo richiesto, la sostenibilità economica dell'acquisto, presente e futura, le qualità dell'immobile e le consistenze superficiali dell'unità immobiliare.

Spesso sul livello del prezzo unitario (euro per metro quadrato) e sulle consistenze delle superfici (metri quadrati) il mercato gioca per "attirare" l'attenzione dei potenziali compratori. La scarsa trasparenza del mercato immobiliare italiano induce gli operatori più scaltri a "facili giochi di prestigio" per simulare un basso prezzo unitario a fronte di importanti superfici commerciali (virtuali).

Un aiuto alla chiarezza sarebbe atteso dalle valutazioni immobiliari (perizie), che svolte da periti indipendenti dovrebbero aiutare il mercato ad assumere decisioni, a condividere i dati tecnici e le informazioni economiche.

Purtroppo anche su questo fronte si presenta un'eterogeneità nei comportamenti spesso determinata dall'**assenza di standard** valutativi condivisi e riconosciuti e da un sostanziale empirismo basato solamente sull'*expertise* immobiliare, che conduce a risultati non dimostrabili né verificabili.

Una luce in fondo al tunnel si inizia a vedere per opera dei valutatori immobiliari che applicano standard condivisi a livello internazionale, che in Italia trovano dal 2005 riferimento nel Codice delle valutazioni immobiliari di Tecnoborsa.

Questi tecnici si distinguono dagli altri perché hanno maturato una cultura valutativa moderna e scientifica, acquisita spesso in corsi di formazione basati sulle migliori pratiche estimative internazionali. Questi valutatori applicano metodi estimativi basati sulla rilevazione dei dati di mercato e utilizzano strumenti informatici evoluti utili per costruire banche dati immobiliari.

## STIME E PERIZIE

articolo

La differenza sostanziale che contraddistingue un valutatore che applica gli standard di valutazione immobiliare rispetto a un tecnico che pratica l'*expertise* è l'analisi dei dati rilevati nel segmento di mercato in cui si colloca l'immobile oggetto di stima.

Il **valutatore moderno si differenzia** dal tecnico dell'*expertise* **perché rifiuta** il modo di stimare il valore di mercato di un immobile basato sulla semplice moltiplicazione del prezzo per metro quadrato per la superficie commerciale. La conseguenza di questo modo di procedere è paradossale: l'*expertise* nella sua semplicità sembrerebbe aiutare il consumatore a comprendere come si forma il prezzo dell'immobile, ma si basa su due fattori (il prezzo e la superficie commerciale) di per se stessi indecifrabili: come è stabilito il prezzo per metro quadrato? Come è misurata una superficie virtuale?

La risposta a queste domande è cruciale per definire l'affidabilità di una valutazione.

Il **prezzo per metro quadrato** di un'abitazione è un elemento che generalmente **non trova un riscontro diretto nel mercato**, nel quale i soggetti contrattano sul prezzo di offerta complessivo dell'immobile e concludono la transazione con la somma pattuita con un contratto a corpo.

La **superficie commerciale** è una superficie che **non è riscontrabile nella realtà**, ossia una superficie che il consumatore non può misurare con uno strumento, in quanto è fittizia e calcolata dalla somma della superficie principale (quella dell'abitazione) e delle superfici secondarie (balconi, terrazze, cantine, soffitte ecc.) moltiplicate per le rispettive incidenze sulla superficie principale (per esempio per i balconi pari al 50%, per le cantine al 30%, per le soffitte al 25% ecc.) dette anche coefficienti di omogeneizzazione.

Definita l'unità di misura della superficie dell'immobile, potendo adottarsi il metro quadrato lordo esterno (muri esterni compresi), il metro quadrato lordo interno (muri esterni esclusi) e il metro quadrato netto interno (solo pavimenti), occorre osservare che per rilevare le incidenze delle superfici secondarie non

esistono statistiche elaborate per il particolare segmento di mercato dell'immobile da stimare, tenendo conto della tipologia immobiliare e della domanda e dell'offerta nel mercato locale. Non esistendo statistiche di mercato, il tecnico che applica l'*expertise* ha tre alternative per definire le incidenze delle superfici secondarie:

1. stimare soggettivamente queste incidenze con un altro *expertise* oltre quello del prezzo per metro quadrato;
2. riferirsi alle indicazioni dei manuali estimativi commerciali, validi per l'intero territorio nazionale e per la data alla quale risale la loro pubblicazione;
3. ricorrere alle incidenze stabilite dalle norme amministrative e fiscali per finalità burocratiche e quindi disgiunte dalla spontanea realtà del mercato.

Quindi nell'*expertise* il tecnico non dimostra come ha stimato il prezzo per metro quadrato (che non esiste nel mercato) e come ha fissato l'indice delle superfici secondarie (per i quali non esistono statistiche).

### Indici delle superfici: cosa sono e perché si usano

A questo punto un consumatore inesperto potrebbe interrogarsi su cosa rappresentano gli indici delle superfici (detti anche coefficienti di omogeneizzazione), perché si usano, qual è il loro scopo, chi li stabilisce, se sono fissi o variano nel tempo, se esistono per tutte le superfici, se sono uguali e costanti in tutta Italia. È possibile che un balcone di Portofino valga quanto quello di Vicolo Stretto?

Tutte domande legittime che richiedono risposte chiare e scientifiche.

Primo **lo scopo**. Si sta ragionando attorno a come si formano il prezzo di un'abitazione e il suo valore di mercato e non altro; non si sta ragionando in termini fiscali o normativi. Questo è importante sottolinearlo perché per stimare un valore di mercato è necessario rispettare il mercato e non sostituirlo con rigide norme burocratiche.

Secondo **il nome**. Si smetta di chiamarli coefficienti di omogeneizzazione, ma si dia loro il vero nome di **indici mercantili superficiali** il cui significato è nei termini stessi del loro vero nome.

Si tratta, infatti, di rappresentare un rapporto economico (indici) fra il prezzo della superficie secondaria e il prezzo della superficie principale (superficiali) per come sono espressi dal mercato (mercantili).

Terzo **l'effetto pratico**. L'effetto di questi indici è meramente operativo e consiste nell'esprimere le molteplici caratteristiche di un'abitazione con un solo numero ossia con la superficie commerciale.

È di tutta evidenza che i prezzi delle abitazioni e delle loro superfici sono diversi in ogni angolo d'Italia; il semplice affaccio su una piazza, su un panorama o su una via principale possono rendere i balconi o i terrazzi più o meno apprezzati, eppure 8 metri quadrati reali sono sempre 8 metri quadrati reali in ogni luogo, quello che **varia è ovviamente il valore** che il mercato riconosce loro e da qui nasce l'indice in confronto al metro quadrato della superficie principale.

In sintesi, quindi, il valore del nostro immobile nasce da due termini le cui origini sono, nella maggior parte dei casi, oscure e non verificabili dal nostro consumatore, e nessun sistema che predetermina sia il prezzo medio sia gli indici mercantili potrebbe aiutarlo a comprendere meglio il prezzo richiesto o il valore di una stima svolta in questo modo, perché non si reggono su dati credibili e riscontrabili nel mercato immobiliare.

Piaccia o non piaccia, viviamo in una società di mercato, dove la regola economica che governa anche il mercato immobiliare indica che "Due merci uguali hanno lo stesso valore e lo stesso prezzo e due merci diverse hanno valori e prezzi diversi in ragione delle loro differenze nelle caratteristiche merceologiche". Da ciò si deduce che per stimare correttamente il valore di mercato di un immobile è necessario comparare i prezzi e le caratteristiche di immobili simili, realmente esistenti e recente-

mente compravenduti, con le caratteristiche dell'immobile oggetto di stima, per ottenere un **valore di mercato credibile e chiaro** agli occhi del nostro consumatore. Per il quale si tratta di vedere riproposta la stessa operazione che ha svolto nella ricerca di un'abitazione da acquistare: confrontando fra loro le proposte di immobili presenti sul mercato e non considerando un singolo immobile (sulla base di presunti prezzi unitari e di superfici fittizie). Un consumatore attento, alla luce di queste considerazioni, potrebbe pretendere maggiori chiarimenti all'operatore che gli propone un'abitazione in vendita: per esempio potrebbe chiedere la misura reale di ogni singola superficie, stabilendo quali elementi fisici contenga (muri esterni, interni, nicchie ecc.), così da poterla eventualmente verificare di persona o attraverso un tecnico. Ma soprattutto potrebbe attribuire il corretto significato alle cifre che gli sono presentate sotto forma di prezzi unitari delle superfici e di indici mercantili, con piena consapevolezza del processo empirico che li sorregge. Potrebbe dedurre per esempio come i due elementi esprimono il grado di concorrenzialità della proposta e la professionalità e la buona fede dell'operatore.

Nel rapporto di valutazione del valutatore moderno, il consumatore è posto in grado di seguire lo svolgimento della comparazione diretta del suo immobile e con gli immobili di confronto già compravenduti rilevati dal valutatore. In tal modo può giudicare il valore di mercato attribuito al suo immobile. Al nostro valutatore il consumatore può chiedere anche di comparare, con lo stesso criterio della stima, più prezzi di offerta del mercato con il prezzo richiesto per un immobile di suo interesse.

In queste circostanze è compito del moderno valutatore rilevare i dati puntuali del mercato (vere compravendite), analizzarli (comprendere quali caratteristiche immobiliari creano la differenza di prezzi), svolgere un'analisi comparativa volta a simulare il mercato per l'immobile da valutare, fornendo un giudizio di valore ripercorribile in ogni sua fase e verificabile nel risultato anche dal nostro consumatore.