

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

2014

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

Life Cycle Costing

Trattamento Componenti Costo Valutazione

Linee Guida Appalti e Gestione

Patrimoni Immobiliari

Agevolazioni Prima Casa

Fiscalità Immobiliare

Market Comparison Approach

Metodi di stima Market Oriented

Indagine Tecnoborsa 2014

Intermediazione e Valutazione

Estimo e Valutazione

Profilo e Competenze dei Valutatori

21

QUEI

**“L’atmosfera
della vostra casa
è più importante
di quanto possiate
immaginare.
L’ambiente
influenza molto
i pensieri:
in un ambiente armonioso
la mente
si espande e si rilassa,
mentre
un ambiente deprimente
porta umore nero.
Una casa ingombra
è sintomo
di una mente ingombra,
mentre
una stanza luminosa e pulita
dà una sottile sensazione
di pace e ordine alla vita”**



Luglio/Dicembre 2014
n. 21 - Anno X

QEI - Quaderni di Economia Immobiliare Periodico semestrale di Tecnoborsa

DIRETTORE RESPONSABILE

Maria Annunziata Scelba

DIRETTORE EDITORIALE

Ettore Troiani

REFEREES SCIENTIFICI

Giampiero Bambagioni

Maurizio d'Amato

Elena Fregonara

Direzione, redazione e amministrazione Tecnoborsa S.C.p.A.

Sede legale: Via de' Burrò 147 - 00186 Roma

Sede operativa: Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Telefono (+39) 0657300710

Fax (+39) 0657301832

info@tecnoborsa.com

www.tecnoborsa.it

*Pubblicazione depositata per la protezione
della proprietà scientifica e letteraria.*

*Ogni diritto è riservato. La riproduzione degli articoli,
anche parziale, è permessa solamente citando la fonte.*

*L'Editore e gli autori della presente pubblicazione
non possono assumere alcuna responsabilità
conseguente a perdite subite da terzi in quanto
derivate dall'uso o dal mancato uso dei testi
o del materiale ivi contenuto.*

L'Editore è a disposizione per eventuali diritti di terzi.

Registrazione

Registrazione Tribunale di Roma

del 29 maggio 2003 n° 254/2003

IMPAGINAZIONE

Digitalialab - Roma

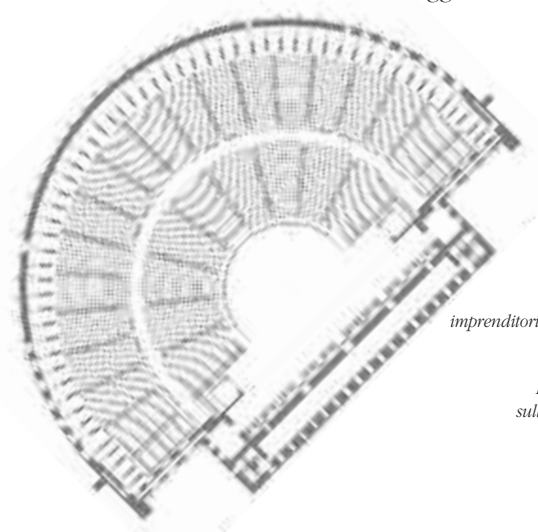
STAMPA

Digitalialab - Roma

*L'intero corredo illustrativo del presente numero
è tratto dal volume "I Martinori - Scalpellini, inventori,
imprenditori dalla città dei Papi a Roma capitale", di Simonetta Ciranna,
pubblicato nel 2007 da Promoroma - CCIAA di Roma.*

Un grazie particolare a Roberto Novelli per la disponibilità.

*L'editore è a disposizione degli eventuali proprietari dei diritti
sulle immagini riprodotte nel caso non si fosse riusciti a reperirli
per chiedere la debita autorizzazione*



Tecnoborsa è una società consortile per azioni istituita dal sistema delle Camere di Commercio per contribuire allo sviluppo, alla regolazione, alla trasparenza e alla ricerca nel campo dell'economia immobiliare italiana e internazionale.

Pertanto, **Tecnoborsa** è un ente istituzionale senza fini di lucro e vuole essere un mezzo per regolare il mercato immobiliare nazionale attraverso lo sviluppo di sistemi, strumenti e linee guida atti a favorire l'interazione di tutti i soggetti che raffigurano l'intero panorama della domanda e dell'offerta in Italia.

La stessa compagine societaria di **Tecnoborsa** dimostra la sua forte vocazione di rappresentanza e, ad oggi, annovera 26 soci, di cui 23 espressione del sistema delle Camere di Commercio, unitamente ad altri organismi:

- Borsa Immobiliare di Napoli S.r.l.
- Camere di Commercio di:
Ascoli Piceno, Bari, Brescia, Brindisi,
Cosenza, Matera, Milano, Novara, Parma,
Perugia, Pescara, Pisa, Ravenna, Rieti,
Rimini, Roma, Taranto, Terni, Torino
- Confedilizia
- European Real Estate Institute - EREI
- FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- Geo.Val. - Geometri Valutatori Esperti
- Regione Lazio
- Unioncamere Regionale Lazio
- Unioncamere Molise
- Unione Nazionale delle Camere di Commercio

In linea con la propria *mission* e per consolidare le funzioni di analisi e approfondimento, **Tecnoborsa** ha istituito il proprio Centro Studi sull'Economia Immobiliare – CSEI, un nucleo di studio che cura la rilevazione, l'elaborazione e la diffusione di dati di importanza strategica per la pianificazione e l'attuazione di scelte nella sfera della politica economica, urbanistico-edilizia, creditizia e fiscale. Annualmente viene realizzata l'Indagine sul mercato immobiliare e le famiglie italiane.

L'attività di **Tecnoborsa** è supportata da un Comitato Tecnico-Scientifico rappresentativo di tutti i maggiori soggetti esperti in materia che, in particolare, contribuisce alla realizzazione del “Codice delle Valutazioni Immobiliari - *Italian Property Valuation Standard*”, un vero e proprio strumento di lavoro per gli operatori del settore. Attraverso i QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, **Tecnoborsa** si propone, dunque, di affrontare da vicino temi, indagini, normative e processi, per ampliarne la circolazione e la conoscenza ma sempre in chiave di trasparenza e regolazione, per creare e accrescere una nuova cultura in ambito immobiliare, anche a livello internazionale.

COMITATO TECNICO-SCIENTIFICO TECNOBORSA

- ▶ ABI - Associazione Bancaria Italiana
- ▶ Agenzia del Territorio
- ▶ AIAV - Associazione Italiana per la Gestione e l'analisi del valore
- ▶ ANAMA - Associazione Nazionale Agenti e Mediatori d'affari
- ▶ ANIA - Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici
- ▶ ASPESI - Associazione Nazionale Società Promozione e Sviluppo Immobiliare
- ▶ ASSOVIB - Associazione Società di Valutazioni Immobiliari Banche
- ▶ CENSIS - Centro Studi Investimenti Sociali
- ▶ Collegio Nazionale Agrotecnici e Agrotecnici Laureati
- ▶ Collegio Nazionale Periti Agrari e Periti Agrari Laureati
- ▶ Confedilizia - Confederazione Italiana Proprietà Edilizia
- ▶ Consiglio dell'Ordine Nazionale Dottori Agronomi e Dottori Forestali
- ▶ Consiglio Nazionale Architetti, Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori
- ▶ Consiglio Nazionale Geometri e Geometri Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale Ingegneri
- ▶ Consiglio Nazionale Periti Industriali e Periti Industriali Laureati
- ▶ Consiglio Nazionale delle Borse Immobiliari Italiane
- ▶ Consiglio Superiore dei Lavori Pubblici - Ministero delle Infrastrutture
- ▶ E-Valuations-Istituto di Estimo e Valutazioni
- ▶ FIAIP - Federazione Italiana Agenti Immobiliari Professionali
- ▶ FIMAA - Federazione Italiana Mediatori Agenti d'Affari
- ▶ GEO.VAL - Associazione Geometri Valutatori Esperti
- ▶ INU - Istituto Nazionale di Urbanistica
- ▶ ISMEA - Istituto di Servizi per il Mercato Agricolo Alimentare
- ▶ Ministero dello Sviluppo Economico
- ▶ Ministero dell'Economia e delle Finanze - Dipartimento del Tesoro
- ▶ Terotec - Laboratorio Innovazione Manutenzione e Gestione Patrimoni Urbani e Immobiliari
- ▶ UNI - Ente Nazionale Italiano di Unificazione
- ▶ Unioncamere - Unione Italiana delle Camere di Commercio
- ▶ Università Bocconi - Newfin
- ▶ Università Luiss Guido Carli

SOMMARIO

| | |
|---|----|
| PRESENTAZIONE | 8 |
| I - TRATTAMENTO DELLE COMPONENTI DI COSTO NELLA VALUTAZIONE DELLA SOSTENIBILITÀ DEI PROGETTI: ESTIMO E <i>LIFE CYCLE THINKING</i> | |
| 1. Introduzione | 11 |
| 2. Il costo per il progetto sostenibile nella prospettiva internazionale | 13 |
| 3. Trattamento delle componenti di costo: dall'Estimo al <i>Life Cycle Thinking</i> | 16 |
| 3.1. Voci di costo nell'Estimo e Valutazione economica dei progetti | 17 |
| 3.2. Evoluzioni dalla normativa europea: <i>Whole Life Cost</i> , <i>Global Cost</i> e <i>Cost Optimal</i> | 20 |
| 3.2.1. Previsione dei costi nella valutazione economico-finanziaria dei progetti | 24 |
| 3.3. Analisi dei costi nell'approccio <i>Life Cycle Thinking</i> | 26 |
| 3.3.1. <i>Life Cycle Costing</i> | 28 |
| 3.3.2. LCA e LCC congiunte: LCC+A | 32 |
| 3.3.3. Rischio e incertezza nella previsione dei costi: <i>Cost Risk Analysis</i> | 35 |
| 3.3.4. Dati e informazioni per le applicazioni LCC e LCC+A | 36 |
| 4. Ciclo di vita, <i>design</i> , qualità del progetto e mercato | 38 |
| BIBLIOGRAFIA | 40 |
| II - LA GESTIONE DEI CONTRATTI DI SERVIZI PER I PATRIMONI IMMOBILIARI PUBBLICI | |
| 1. Introduzione - Il quadro delle criticità nei processi di appalto di servizi pubblici | 43 |
| 2. La programmazione | 44 |
| 3. La progettazione | 46 |
| 4. L'esecuzione | 47 |
| 5. Prospettive di sviluppo e applicazione | 50 |
| III - LE AGEVOLAZIONI PRIMA CASA DOPO LA RIFORMA DELLA TASSAZIONE SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI | |
| 1. Introduzione | 53 |
| 2. I tratti essenziali della riforma | 53 |
| 3. Le agevolazioni prima casa dopo la riforma | 55 |
| 4. Trasferimenti soggetti a IVA e agevolazioni prima casa | 57 |
| 5. Decadenza delle agevolazioni | 59 |
| 6. Agevolazioni in caso di successione e donazione | 60 |
| 7. Credito di imposta per il riacquisto della prima casa | 60 |

| | |
|---|-----|
| IV - NOTE A MARGINE DI ALCUNI METODI | |
| <i>MARKET ORIENTED</i> | 62 |
| 1. Introduzione | 63 |
| 2. Stima monoparametrica e stima per punti di merito | 63 |
| 3. Il <i>Market Comparison Approach</i> | 68 |
| 4. Conclusioni | 70 |
| BIBLIOGRAFIA | 70 |
| V - L'INDAGINE TECNOBORSA 2014: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE | 72 |
| 1. Introduzione | 73 |
| 2. L'intermediazione | 73 |
| 2.1. I canali prescelti nelle transazioni immobiliari effettuate | 73 |
| 3. La valutazione | 78 |
| 3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile | 78 |
| 4. Conclusioni | 82 |
| NOTA METODOLOGICA | 83 |
| VI - ESTIMO E VALUTAZIONE: PROFILO E COMPETENZE DEI VALUTATORI | 84 |
| 1. Introduzione | 85 |
| 2. I <i>driver</i> del cambiamento | 85 |
| 3. Valutatore, deontologia e responsabilità civili professionali | 88 |
| 4. Principali soggetti legittimati a svolgere le attività di valutatore immobiliare in base alla legislazione nazionale | 89 |
| 5. Il caso della legislazione adottata negli Stati Uniti: <i>Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act</i> | 94 |
| 6. La funzione chiave del Valutatore immobiliare: la norma UNI 11558 inerente il <i>Valutatore Immobiliare</i> e il progetto di norma sulla <i>Stima del valore di mercato degli immobili</i> (U98000240) | 94 |
| 7. Conclusioni | 99 |
| BIBLIOGRAFIA | 99 |
| I NUMERI PUBBLICATI | 100 |

Presentazione

a cura di Valter Giammaria

Presidente **Tecnoborsa**



Valter Giammaria
Presidente **Tecnoborsa**

Il presente *Quaderno* si apre con un importante

contributo a cura della Prof.ssa Elena Fregonara, Docente di Estimo al Politecnico di Torino che, per la prima volta per i nostri lettori, si addentra nel tema della sostenibilità economica e ambientale dei progetti in campo edilizio con una riflessione sulla componente fondamentale del costo, alla luce delle teorie e delle pratiche per il trattamento dello stesso e con un'apertura al ciclo di vita edilizio, il cosiddetto *Life Cycle Thinking*. È questo un primo contributo e ho il piacere di ringraziare e salutare l'autrice che inaugura oggi una nuova e proficua collaborazione con **Tecnoborsa**.

Per il secondo capitolo devo, invece, ringraziare il Prof. Silvano Curcio della Sapienza di Roma, unitamente all'Arch. Maria Laura Simeone della Generale Patrimoni, autori di un testo incentrato sull'adozione di contratti di servizi integrati di *Facility Management* nella gestione dei patrimoni immobiliari e urbani e sulle recenti *Linee guida su programmazione, progettazione ed esecuzione del contratto nei servizi e nelle forniture* alla Pubblica amministrazione con un occhio attento alle criticità di tali processi. Anche questo testo rappresenta una novità e ne sono molto grato agli autori. Invece, con il capitolo seguente si entra nel vivo delle novità normative 2014 che riguardano la prima casa e ringrazio l'autore, l'Avv. Marcello Maiorino, esperto di fiscalità immobiliare e già collaboratore della Borsa Immobiliare di Roma per i corsi di formazione professionale agli agenti ad essa accreditati. La riforma entrata in vigore il 1 gennaio 2014 ha, infatti, rappresentato una vera rivoluzione in tema di trasferimenti immobiliari e ha introdotto grandi novità; in particolare, l'attenzione dell'autore si è concentrata sulle agevolazioni fiscali riguardanti l'abitazione principale che rendono meno oneroso il regime su di essa

– con l'esclusione degli immobili di lusso, le ville, i castelli e i palazzi di pregio artistico e storico, nonché gli uffici e gli studi privati.

Il quarto capitolo verte sulla valutazione immobiliare e torna una firma già nota ai lettori dei *QEI Tecnoborsa*, il Prof. Maurizio d'Amato del Politecnico di Bari ed esperto valutatore a livello internazionale, che ringraziamo sentitamente per questo confronto tra i vari metodi di stima, la mono-parametrica e la stima per punti di merito, rispetto al *Market Comparison Approach* ed altri metodi *Market Oriented*, confronto che evidenzia la superiorità interpretativa di questi ultimi.

Infine, il quinto capitolo completa la pubblicazione dell'Indagine 2014 di *Tecnoborsa* sul Mercato immobiliare e le famiglie italiane, grazie al Centro Studi di Economia Immobiliare - Csei che ne cura l'elaborazione da oltre un decennio; la pubblicazione dell'Indagine 2014 – già iniziata sul precedente *QEI* per quanto riguarda le transazioni effettuate e previste nonché i mutui – presenta ora le ultime due *tranches* della stessa, quelle sull'intermediazione e la valutazione immobiliare e, quindi, sul rapporto delle famiglie nei confronti delle agenzie e degli altri canali di intermediazione immobiliare, sia per quanto riguarda le transazioni che per quanto riguarda la valutazione di un immobile, con un confronto rispetto agli anni precedenti nell'attività continua e costante di monitoraggio da vicino del *Real Estate* del nostro Paese.

Il sesto e ultimo capitolo è un contributo del Prof. Giampiero Bambagioni, Docente di Economia ed Estimo Civile presso l'Università di Perugia, ben noto ai nostri lettori perché responsabile delle attività scientifiche e internazionali di *Tecnoborsa*, a cui va un grazie sentito. Il testo tratta in maniera molto originale quanto documentata l'evoluzione del ruolo del valutatore immobiliare, alla luce della recente Direttiva UE e del progetto della norma UNI sui requisiti di conoscenza, abilità e competenza richiesti per una crescente qualificazione e specializzazione di questa professione, anche rispetto ai più moderni *standard* internazionali.



Accademia di San Luca, Roma, busto in marmo di Pietro Martinori

L'evoluzione del ruolo del valutatore immobiliare comporta requisiti di conoscenza, abilità e competenza per una crescente qualificazione e specializzazione

I - TRATTAMENTO DELLE COMPONENTI DI COSTO NELLA VALUTAZIONE DELLA SOSTENIBILITÀ DEI PROGETTI: ESTIMO E *LIFE CYCLE THINKING*

a cura di Elena Fregonara
Professore Associato in Estimo Politecnico di Torino

Le nuove frontiere della ricerca internazionale
sul tema della sostenibilità
economica, energetica e ambientale



*La basilica di San Paolo
fuori le Mura, Roma,
dopo l'incendio del 15 luglio 1823,
Antonio Aquaroni*

1. Introduzione

La recente normativa europea in tema di sostenibilità economica e ambientale degli interventi nel campo edilizio, in particolare le sezioni specifiche incluse nelle ISO 14040:2006 e ISO 15686:2008, apre alle potenzialità degli approcci *Life Cycle Assessment* (LCA) e *Life Cycle Costing* (LCC). Emerge come centrale la componente del costo, elemento cardine per il progetto sostenibile.

Considerando il contesto italiano, si propone una riflessione intorno alle teorie e pratiche per il trattamento delle componenti di costo nella valutazione dei progetti in campo edilizio, assumendo i principi della sostenibilità nelle sue varie accezioni. Obiettivo del lavoro è individuare potenziali ricadute delle metodologie messe a punto a livello europeo sulle teorie e sulle pratiche di valutazione dei progetti in atto nel nostro Paese. Si richiamano strumenti di valutazione consolidati senza l'ambizione di svilupparli ulteriormente ma, piuttosto, con l'obiettivo di inquadrarli in una visione organica proponendo un percorso logico-metodologico in grado di conciliare apporti disciplinari diversi. Si parte dal concetto di costo così come definito nell'Estimo e Valutazione economica dei progetti, per poi aprirsi alle prospettive dell'approccio *Life Cycle Thinking*, che pone il fuoco sul ciclo di vita edilizio nelle sue fasi temporali, ciascuna rapportata a una propria durata di vita e a una specifica componente di costo, da trattare separatamente e con strumenti opportuni. Si ripropone una metodologia per le applicazioni LCC

messa a punto su scala europea, richiamando aspetti operativi per il calcolo del *Global Cost*. Attenzione è posta al trattamento delle componenti di rischio e incertezza nella previsione dei costi in prospettiva temporale.

Il *Life Cycle Thinking* pone il fuoco sul ciclo di vita edilizio nelle sue fasi temporali

Un cenno è rivolto alle potenzialità dell'utilizzo congiunto dei due approcci LCA e LCC, toccando le nuove frontiere della ricerca internazionale sul tema della sostenibilità – economica, energetica, ambientale – degli interventi sul patrimonio edilizio. Si assume la necessità di calcolare indicatori di sostenibilità economico-ambientale capaci di misurare, sinteticamente e congiuntamente, le *performance* dei prodotti edilizi a livello economico-finanziario, energetico e ambientale. Ricordando che le misure dei diversi aspetti della sostenibilità spesso non portano a risultati omogenei.

Sono messi in evidenza alcuni aspetti su cui lavorare per orientare gli attuali approcci per il trattamento delle voci di costo e di valutazione della fattibilità dei progetti verso la sostenibilità, integrando nei modelli consolidati elementi di valutazione tecnico-economica che vanno dal singolo materiale/componente all'edificio nel suo complesso. Un ripensamento metodologico è infatti ritenuto

utile alle diverse scale e per i diversi soggetti, per coadiuvare nella scelta delle soluzioni progettuali preferibili/ottimali (fin dalle prime fasi di progettazione), nel caso della nuova costruzione, per definire politiche di intervento sul patrimonio edilizio esistente in sinergia con politiche energetiche, per supportare le amministrazioni pubbliche nella pianificazione e nel governo del territorio, per calibrare gli interventi di valorizzazione dei patrimoni pubblici dismessi o in dismissione.

Viene richiamata l'idea di internalizzare elementi di sostenibilità nella progetta-

zione – nella direzione del *Sustainable Design* – con speciale attenzione alla qualità del progetto e alle ricadute che un più alto livello qualitativo dei prodotti edilizi può comportare sui comportamenti della domanda, dell'offerta, della produzione e, quindi, sui valori di mercato degli immobili.

Principalmente incentrato sulla realtà italiana con riferimento alle politiche, alle teorie e alle pratiche, lo scritto recepisce segnali di tendenza dalle esperienze europee alle quali, principalmente per mezzo dell'aggiornamento normativo, costantemente si rapporta.



Piazza del Popolo, Roma,
Giuseppe Vasi, 1752

2. Il costo per il progetto sostenibile nella prospettiva internazionale

Il costo rappresenta un elemento chiave per lo sviluppo di tutte le scelte, alle diverse scale, a partire dalle prime fasi del processo edilizio fino alla conclusione in un'ottica di ciclo di vita. Il suo ruolo nella valutazione della sostenibilità dei progetti è incardinato su elementi costitutivi della fattibilità di un intervento: il processo di costruzione, inteso come espressione globale della progettazione; la gestione, intesa come controllo della vita del manufatto e del suo utilizzo; il ciclo di vita edilizio, espresso dall'articolazione dell'intero processo in stadi. Con questi presupposti la ricerca scientifica internazionale dedica ampio spazio alla discussione su teorie e metodi per il trattamento delle componenti di costo, così come dimostrano la letteratura e la normativa più recenti che coinvolgono alcuni settori disciplinari più di altri, principalmente nell'ambito dell'ingegneria e dell'architettura, nei settori della tecnologia e scienza dei materiali, della fisica tecnica, della progettazione, dell'ingegneria economica.

Sul piano della normativa gli obiettivi della sostenibilità sono tradotti in *standards*, regolamenti, linee guida e documenti di supporto alla definizione di metodologie volte, da un lato, verso la normalizzazione di approcci per la programmazione e progettazione degli interventi nel campo delle costruzioni, assumendo principi ambientali ed economici e, dall'altro, verso la definizione di *standards* per la misurazione della

performance energetica degli edifici, sulla base di obiettivi di sostenibilità ambientale, energetica ed economica. Sebbene le norme siano in continua evoluzione, in relazione ai due indirizzi indicati si possono annoverare:

- le norme ISO 14040:2006, *Environmental Management - Life Cycle Assessment - Principles and Framework* (preparata dal *Technical Committee ISO/TC 207, Environmental Management, Subcommittee SC 5, Life Cycle Assessment*);
- le norme ISO 15686:2008, *Buildings and constructed assets — Service-life planning*, in particolare la sezione 5 (*Part 5: Life Cycle Costing*, preparata dal *Technical Committee ISO/TC 59, Building construction, Subcommittee SC 14, Design life*).

Sono anche da segnalare come fondamentali il lavoro del Comitato Tecnico Europeo CEN/TC 350 *Sustainability of Construction Works* per lo sviluppo di metodi standardizzati per la valutazione della sostenibilità di edifici di nuova costruzione/esistenti e di *standards* per i prodotti da costruzione e il lavoro, sempre in ambito europeo, rintracciabile nel documento Task Group 4, *Report of Task Group 4: Life Cycle Costs in Construction, the European Commission, October 2003* (<http://ec.europa.eu/enterprise/construction/suscon/tgs/tg4/lccreport.pdf>). In materia di certificazione energetica degli edifici in ambito comunitario i principali documenti di riferimento sono:

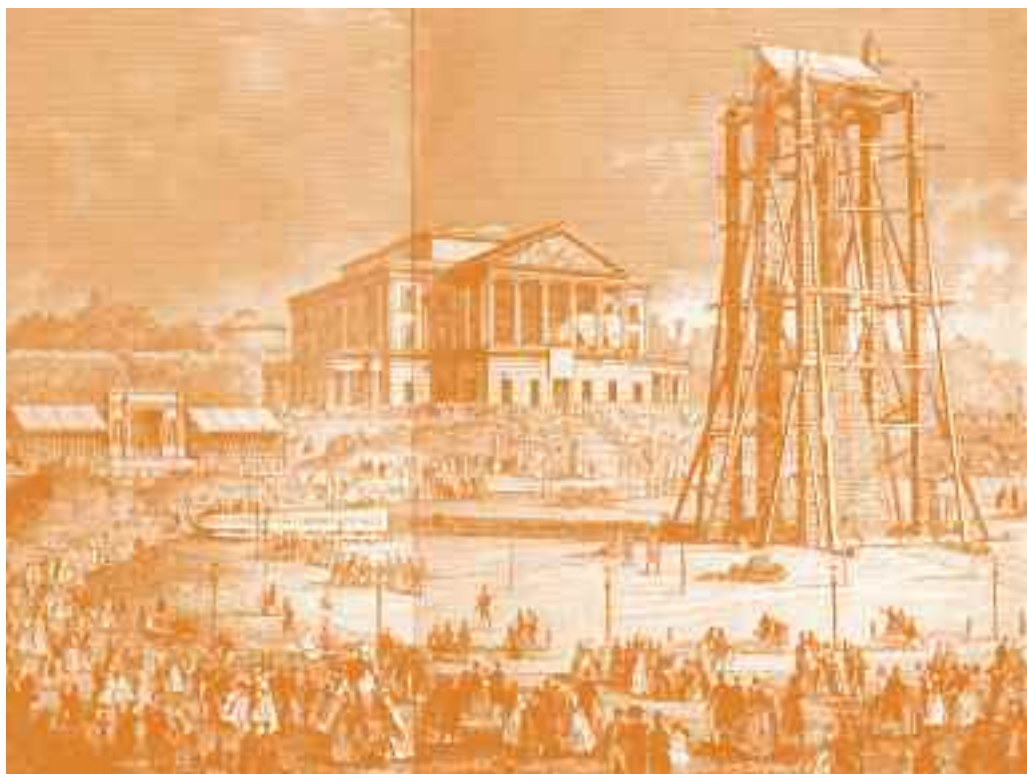
- *European Performance of Buildings Directive* (EPBD) 2002/91/EC, la quale introduce *l'Energy Performance*

Certificate (EPC) finalizzato a misurare la *performance* energetica degli edifici;

- *European Directive* 2010/31/EU, nota come EPBD *recast* in quanto aggiornamento della precedente (EPBD *recast* (2010), *Directive 2010/31/EU of the European Parliament and of Council of 19 May 2010 on the energy performance of buildings (recast)*,

Official Journal of the European Union), la quale, emanata dal Parlamento europeo e dal Consiglio, rende obbligatorio il certificato di prestazione energetica per tutti gli edifici nell'Unione europea;

- alla precedente si riallacciano le linee guida formalizzate nel Regolamento Delegato (UE) n. 244/2012 del 16 gennaio 2012, che integra la Direttiva



La grande Piazza di Villa Torlonia, Roma, il 4 giugno 1842, Francesco Gasparoni

2010/31/EU (*Guidelines accompanying Commission Delegated Regulation (EU) n. 244/2012 of 16 January 2012 supplementing Directive 2010/31/EU of the European Parliament and of the Council on the energy performance of buildings by establishing a comparative methodology framework for calculating cost-optimal levels of minimum energy per-*

formance requirements for buildings and building elements). Esso istituisce un quadro metodologico comparativo per calcolare i livelli ottimali in funzione dei costi per i requisiti minimi di prestazione energetica degli edifici e degli elementi edilizi.

Questo contributo è principalmente incentrato sulla realtà italiana con riferimento alle politiche, alle teorie e alle pratiche



Le norme ISO citate sono attualmente in vigore in Italia e recepite o in corso di recepimento da parte dell'UNI; le direttive in materia energetica sono invece recepite principalmente nelle seguenti norme:

- Decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, Attuazione della direttiva 2002/91/CE relativa al rendimento energetico nell'edilizia;
- Decreto Ministeriale 26 giugno 2009 del Ministero dello Sviluppo Economico, Linee guida nazionali per la certificazione energetica degli edifici;
- Decreto del Presidente della Repubblica 16 aprile 2013, n. 75, Regolamento recante disciplina dei criteri di accreditamento per assicurare la qualificazione e l'indipendenza degli esperti e degli organismi a cui affidare la certificazione energetica degli edifici, a norma dell'articolo 4, comma 1, lettera c), del decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192.

3. Trattamento delle componenti di costo: dall'Estimo al *Life Cycle Thinking*

Life Cycle Thinking (LCT) è un approccio per la valutazione degli impatti di un sistema (inclusi i costi), fondato sulla premessa che il consumo di un prodotto/servizio comporta molteplici attività correlate fra loro. Nel settore edilizio, queste attività sono di solito articolate in fasi: estrazione delle materie prime, lavorazione dei materiali, trasporto, distribuzione e consumo, manutenzione, riuso o riciclo, smaltimento. Se si considera il prodotto edilizio come un unico sistema, queste fasi ne rappresentano l'intero ciclo di vita. L'approccio LCT considera anche la progettazione come processo che si sviluppa lungo tutto il ciclo di vita: dall'idea, al progetto, al ciclo di vita del prodotto, a partire dal componente edilizio per arrivare all'intero edificio. Questa concezione di progetto e prodotto è coerente con lo sviluppo, cui si assiste negli Stati Uniti a partire dagli anni '50, di numerosi approcci fondati sull'integrazione fra valutazione della sostenibilità e ciclo di vita. Fra questi è incluso il *Project Management*, che si fonda sulla teoria costo-tempo-qualità, tramite cui trova il raccordo diretto con l'approccio LCT.

In Italia, il concetto di ciclo di vita del progetto è recepito nell'apertura dell'Estimo alla Valutazione economica dei progetti, in particolare nella lettura che mette in correlazione gli strumenti economico-estimativi con i processi

di sviluppo immobiliare, rapportandone la dimensione processuale e diacronica con la fattibilità nei suoi diversi stadi. Il confronto internazionale mostra, tuttavia, come vi sia ancora spazio per integrare gli approcci in atto, come si dirà in seguito. Le tecniche di valutazione risultano infatti considerate in prevalenza rispetto alla fase di costruzione, con aperture alla gestione e agli studi di fattibilità, ma nella manualistica è poco diffusa una trattazione organica degli strumenti rispetto all'intero ciclo di vita edilizio.

Il prodotto edilizio va inteso come un unico sistema le cui fasi rappresentano l'intero ciclo di vita

Si evince la necessità di integrare il corredo teorico e operativo dell'Estimo e Valutazione Economica dei progetti con i principi del LCT, a partire proprio dalle fasi del ciclo di vita edilizio; quest'ultimo è qui di seguito schematizzato sulla base di varie articolazioni che si ritrovano in letteratura, a loro volta riconducibili alle pratiche consolidate nel nostro Paese. Si fa notare che il ciclo parte dalla fase 1. Avvio (*Briefing*), scarsamente considerata in Italia sul piano normativo e nelle pratiche, mutuando dalle esperienze anglosassoni che pongono particolare rilevanza alle fasi di strutturazione ed esplicitazione de-

gli obiettivi di progetto mediante strumenti di strutturazione dei problemi decisionali (fig. 1).

Si nota che in Figura sono associate voci di costo aggregate in relazione alle fasi del processo. Tali voci rappresentano una semplificazione rispetto alle diverse disamine disponibili in letteratura (in particolare sono adottate le macro-voci di costo segnalate nel documento *Davis Langdon Management Consulting, "Life Cycle Costing (LCC) as a contribution to sustainable construction. A common methodology"*, May 2007, p. 52).

3.1. Voci di costo nell'Estimo e Valutazione economica dei progetti

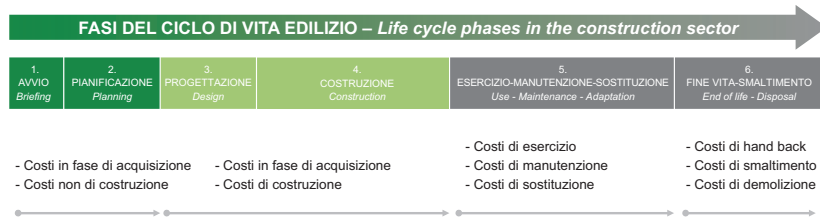
Il costo è uno dei postulati economici su cui si incardina la disciplina estimativa. Considerato quale aspetto del valore fondamentale, si concreta da un lato nella stima del valore di costo di un immobile e, dall'altro, nella definizione di voci di *input* per la valutazione economico-

finanziaria dei progetti nell'ambito dei giudizi di convenienza economica.

Nel primo caso, in Estimo si riconosce il procedimento diretto (comparativo o sintetico) e il procedimento indiretto (analitico), nell'ambito dei quali si dipanano le procedure specifiche di stima dei costi. Nel secondo caso, l'elemento del costo si declina in rapporto alle fasi dei processi di sviluppo immobiliare, sia privati sia pubblici, e rispetto al ciclo di vita del progetto, secondo procedure che si raccordano con le finalità di ciascuno stadio.

Le stime analitiche – anche e soprattutto in relazione alla normativa sui Lavori Pubblici (in particolare L. 109/1994 e s.m.i., D. Lgs. 163/2006 e s.m.i., D.P.R. 207/2010) – sono centrali per la previsione dei costi, adattandosi alle diverse scale di progetto (preliminare, definitivo, esecutivo). A fianco del Computo Metrico Estimativo definitivo/esecutivo sono più di recente trattate procedure che si possono definire miste: basate sul-

FIGURA 1
FASI DEL CICLO DI VITA EDILIZIO E COMPONENTI DI COSTO



Fonte: elaborazione dell'Autore

la parametrizzazione e stratigrafia dei costi, utilizzabili per integrazione o in sostituzione delle procedure sintetiche, risultano interessanti poiché ben si adattano a trattare le componenti di costo in assonanza con le finalità e il livello di dettaglio previsto dalle normative in materia energetica degli edifici – e, quindi, di sostenibilità. Le procedure miste si ricordano infatti con l’obiettivo di strutturazione dei costi lungo il ciclo di vita edilizio: in questo caso, è necessario individuare differenti caratterizzazioni in funzione dei soggetti e/o delle fasi del processo edilizio, pervenendo a una struttura dei costi via via incrementale, dal costo tecnico di costruzione al costo globale (fig. 2).

Ragionando sia rispetto a progetti di intervento di nuova costruzione, sia rispetto a interventi sul patrimonio esistente o di *retrofit*, le voci di costo cal-

colate e opportunamente selezionate possono confluire nelle procedure di valutazione economica dei progetti.

Il costo tecnico di costruzione afferisce al costruttore/impresa appaltatrice, rappresentando l’insieme delle spese effettivamente sostenute per la realizzazione del progetto. Esso non comprende il margine di utile dell’impresa/appaltatore. In altri termini, consiste nel costo effettivo dell’opera realizzata, rappresentato dalla somma dei costi di mercato effettivi sostenuti dal costruttore, dei fattori di produzione utilizzati (materiali, mano d’opera ossia salari e stipendi, noli); formalmente:

$$V_{tc}^k = \text{Materiali} + \text{Mano d'opera} + \text{Noli.}$$

Il costo di costruzione afferisce al costruttore/impresa appaltatrice, dando indicazione di quanto l’opera implica in termini di costi, questa volta inclusivi della quota di utile del costruttore. Oltre all’utile, nella stima del costo di costruzione viene tenuto conto delle spese comportate dalla struttura produttiva (impresa), delle quote di rischio, ecc. Pertanto, esso rappresenta l’ammontare effettivo di costo per il costruttore sul quale possono essere calibrate le quote di utile. Formalmente, è esprimibile attraverso le voci del Computo Metrico Estimativo, ossia attraverso tutti i costi tecnici per la realizzazione dell’opera dedotti dal progetto, i costi di impresa dal punto di vista del costruttore e l’utile che lo stesso ritiene di poter realizzare:

$$V_c^k = V_{tc}^k + S_{gi} + U^l$$



dove: V_c^k = valore di costo di costruzione; V_{tc}^k = valore di costo tecnico di costruzione; S_{gi} = spese generali e organizzative di cantiere e d'impresa; U^l = utile dell'appaltatore.

Tale voce di costo può essere utilizzata dal soggetto pubblico in caso di affidamento di lavori mediante gara d'appalto, per il calcolo del costo base (comprensivo della quota di utile), con riferimento a costi standardizzati contenuti nei prezziari regionali per le Opere Pubbliche.

Il costo di produzione afferisce al promotore e non comprende l'utile dello stesso. Non fa riferimento al costruttore edile ma al promotore privato (o all'ente appaltante in caso di realizzazione di Opera Pubblica). Formalmente, è esprimibile come:

$$V_p^c = V_c^k + V_a + S_t + O_n + I_n + I_{mp} + P_p + A_{ll} + A_s + A_{imp}$$

dove: V_p^c = valore di costo di produzione; V_c^k = valore di costo di costruzione; V_a = costo dell'area di sedime; S_t = spese tecniche; O_n = oneri concessori; I_n = interessi sul capitale finanziario; I_{mp} = imposte; P_p = promozione/pubblicità; A_{ll} = allacciamenti; A_s = altre spese; A_{imp} = alea per imprevisti. La componente del valore di costo di costruzione, V_c^k , è la più corposa e deriva dal valore di costo di costruzione.

Il costo totale afferisce al promotore e comprende la stima dell'utile dell'iniziativa. Si presenta come il precedente, ma include, appunto, l'utile del promotore. Formalmente può essere espresso

come:

$$V_{tot}^c = V_p^c + U$$

dove: V_{tot}^c = valore di costo totale; V_p^c = valore di costo di produzione; U = utile del promotore immobiliare. Come il precedente, può confluire in una Analisi dei flussi di cassa, per la parte relativa ai costi, attraverso la quale è calcolabile la quota di utile (indicatore VAN, scontato al presente).

Il costo globale afferisce all'utente finale o al gestore dell'immobile e comprende tutte le spese prevedibili e necessarie per garantirne la corretta utilizzazione nel corso della vita utile del bene. Non porta al calcolo di un utile ma è funzionale al calcolo di un indicatore di risparmio, utilizzabile per esempio nel confronto fra soluzioni alternative o con una soluzione base: ad esempio, il *Pay-back Period*, semplice o scontato, molto utile in caso di interventi di *retrofit* in quanto è un indicatore immediato del tempo di rientro del capitale investito. Formalmente, il costo globale è espresso come:

$$V_{glob}^c = V_{tot}^c + V_{es}^c + V_{res}$$

dove: V_{glob}^c = valore di costo globale; V_{tot}^c = valore di costo totale; V_{es}^c = valore di costo di esercizio (manutenzione + gestione); V_{res} = valore residuo. Il costo globale è dunque da leggersi in relazione all'intero ciclo di vita di un edificio, includendo tutti i costi dell'opera sommati: costo di verifica della fattibilità e della valutazione del progetto, pratiche catastali

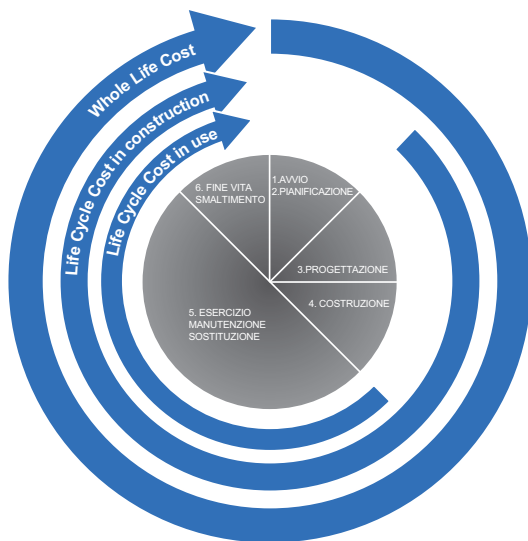
e urbanistiche, costi di promozione, costi di progettazione; costo dell'area edificabile; costo di produzione/costruzione; costo di commercializzazione (vendita/locazione); costo di gestione (funzionamento, manutenzione); costo di riqualificazione (adeguamento normativo e tecnologico, ristrutturazione, demolizione); oneri finanziari, invenduto, ammortamento del capitale investito, profitto atteso.

Il costo tecnico di costruzione consiste nel costo effettivo dell'opera realizzata

3.2. Evoluzioni dalla normativa europea: *Whole Life Cost, Global Cost e Cost Optimal*

Ad arricchire o precisare il glossario consolidato nella disciplina estimativa contribuisce la normativa internazionale. È infatti nei documenti dell'UE che viene normato il concetto di *Whole Life Cost* (WLC), che si lega a quelli di *Global Cost* e *Life Cycle Cost* (LCC) si relazionano alle diverse fasi del ciclo di vita edilizio, in cui è fatta distinzione fra *LCC in Construction* e *LCC in Use* (fig. 3).

FIGURA 3
CICLO DI VITA EDILIZIO E COSTI: WLC E LCC (O TOTAL LCC O GLOBAL COST)



Fonte: elaborazione da ISO/FDIS 15686-5:2008, Figura 4, p. 9

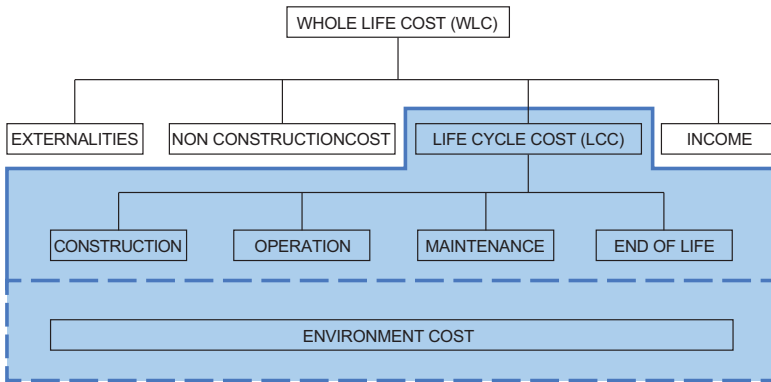
Per WLC si intende l'insieme di tutti i costi e benefici rilevanti, iniziali e futuri, nel corso dell'intero ciclo di vita e in adempimento ai requisiti di *performance* previsti. In letteratura è da rilevare una certa mancanza di chiarezza, a livello terminologico, sulla differenza fra i concetti di WLC e LCC, messa in evidenza anche nello stesso *standard* internazionale ISO 15686 – Part 5, for *Life Cycle Costing*. Particolarmente efficace è la schematizzazione prodotta nello *standard*, dalla quale si evince che:

- il *Whole Life Cost* è un concetto di costo esteso, che contempla voci di costo/beneficio che possono includere esternalità, costi non direttamente legati alla costruzione, ricavi (in termini, per esempio, di risparmio sulle spese di gestione);

- il *Life Cycle Cost* contempla i costi di un bene o delle sue componenti durante il suo ciclo di vita, adempiendo ai requisiti di *performance* richiesti. Entrambi contemplano la componente del costo ambientale (fig. 4).

Per *Global Cost*, secondo il documento CEN (*European Committee for Standardization*), *Energy performance of buildings – Economic evaluation procedure for energy systems in buildings, Standard EN 15459:2007, Brussels, CEN, 2007*, che ne costituisce il fondamento metodologico, si intende la somma del valore attuale di tutti i costi riferiti all'anno iniziale, inclusi i costi di investimento. Alla fine del periodo di calcolo, per determinare i costi finali devono anche essere considerati i costi di de-costruzione o il valore residuale dei componenti.

FIGURA 4
DIFFERENZE FRA WHOLE LIFE COST E LIFE CYCLE COST



Fonte: ISO/FDIS 15686 - Part 5: 2008 (E), Figura 2

Formalmente, risulta come segue:

$$C_G(\tau) = C_1 + \sum_j \left[\sum_{i=1}^{\tau} (C_{a,i}(j) \times R_d(i)) - V_{f,\tau}(j) \right]$$

dove: $C_G(\tau)$ rappresenta il *Global Cost*, riferito all'anno iniziale τ_0 ; C_1 i costi di investimento iniziali; $C_{a,i}(j)$ il costo annuale all'anno i per il componente j (inclusi costi di esercizio e costi periodici o di sostituzione); $R_d(i)$ il fattore di attualizzazione all'anno i , $V_{f,\tau}(j)$ il valore finale del

componente j alla fine del periodo di calcolo (riferito all'anno iniziale τ_0).

Lo *standard* rappresenta l'esito di un mandato conferito al CEN, anche con lo scopo di supportare i requisiti essenziali della citata Direttiva dell'Unione Europea 2002/91/EC (EPBD) inerente la *performance* energetica degli edifici e, al contempo, rappresenta uno degli *standard* orientati ad armonizzare a livello europeo la metodologia per il calcolo della



*L'osservatorio del Collegio Romano, Roma
diretto dal padre gesuita Angelo Secchi*

performance energetica degli edifici. L'approccio al calcolo del *Global Cost* oltre ad adattarsi a tutti i tipi di edificio può essere utilizzato nel settore delle costruzioni per diverse finalità, fra le quali: considerare la fattibilità economica di opzioni per il risparmio energetico, comparare soluzioni diverse, valutare la *performance* economica di un progetto complessivo alla scala dell'edificio.

I principali nodi affrontati nel documento (e oggetto di standardizzazione), riguardano: la struttura di tutti i tipi di costo da considerare, i dati necessari per la loro definizione, i metodi di calcolo, le modalità di espressione dei risultati del calcolo economico e la definizione di alcuni concetti chiave (per esempio tempo di vita, costo di manutenzione, ecc.).

Il concetto di *Cost Optimal*, infine, è alla base di una metodologia standardizzata per il calcolo del livello ottimale di prestazione energetica in funzione dei costi. Esso è definito dalla citata direttiva 2010/31/UE e relative linee guida. La EPBD *recast* fornisce agli Stati Membri UE il quadro metodologico comparativo da seguire per il calcolo del livello ottimale di prestazione energetica su edifici presi a riferimento. Sulla base delle indicazioni metodologiche, la normativa prevede che ciascuno Stato Membro, a livello nazionale o regionale, sviluppi una serie di edifici tipo rappresentativi del patrimonio edilizio da assumere a riferimento e sui quali simulare interventi o pacchetti di efficientamento energetico. Per le operazioni di simulazione a livello energetico sono dispo-

**Ad arricchire
o precisare
il glossario consolidato
nella disciplina estimativa
contribuisce
la normativa internazionale**

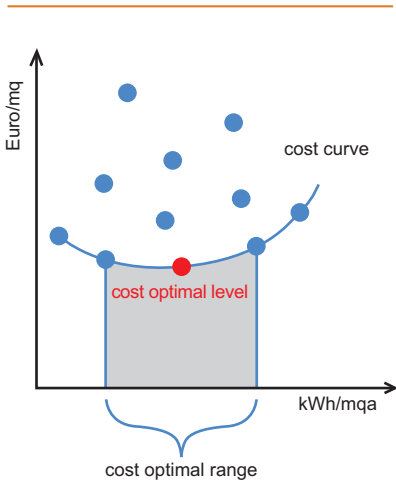
nibili strumenti *software* di supporto (per esempio, *Energy Plus - Energy Simulation Software*, U.S. Department of Energy, <http://apps1.eere.energy.gov/buildings/energyplus>); a livello economico, invece, è prevista l'applicazione del metodo per il calcolo del costo globale rintracciabile anche nella norma UNI EN 15459, richiamata. Con riferimento a un edificio – solitamente a energia quasi zero ossia ad altissima prestazione energetica (basso fabbisogno di energia primaria e alta copertura da fonti rinnovabili) – il *Cost Optimal* rappresenta il livello di prestazione energetica ottimale in funzione dei costi: ossia è il costo più basso che può garantire la quantità di energia necessaria per il soddisfacimento del bisogno energetico dell'edificio, durante il suo ciclo di vita economico stimato.

Anche se semplificato, il concetto è espresso nella Figura che segue, rielaborata sulla base della nota raffigurazione rintracciabile in Gazzetta Ufficiale C115 dell'Unione Europea, 19 aprile 2012, Comunicazioni e informazioni, "Orientamenti che accompagnano il regolamento delegato (UE) n. 244/2012, del 16 gennaio 2012, della Commissione che integra la direttiva 2010/31/UE del Parlamento europeo e

del Consiglio sulla prestazione energetica nell'edilizia istituendo un quadro metodologico comparativo per calcolare livelli ottimali in funzione dei costi per i requisiti minimi di prestazione energetica degli edifici e degli elementi edilizi". In Figura si riporta in ordinata il valore di costo globale (espresso in euro/mq), in relazione a diverse soluzioni (pacchetti di intervento), associate ciascuna a un diverso livello di efficientamento energetico, in funzione dell'energia primaria necessaria (espressa in kWh/mq anno). I punti del

grafico corrispondono ai diversi pacchetti e, unendo i punti agli estremi inferiori si può ottenere la *cost curve*. Sulla curva dei costi è possibile individuare, in corrispondenza del punto di minimo, il *cost optimal level* ed, evidenziando l'intervallo dei valori minimi della stessa curva, il *cost optimal range*. Se poi si associa a ciascun pacchetto la relativa Classe Energetica, la *cost curve* può essere individuata in funzione delle soluzioni ottimali per fasce (classi): passaggio che apre a interessanti potenzialità di analisi e interpretazione rispetto al mercato immobiliare (fig. 5). Il *Cost Optimal* inteso come soluzione migliore non è dunque una categoria di costo, ma un criterio di scelta fra alternative. In tal senso, può supportare la definizione di scenari di progetto da verificare, poi, con l'Analisi dei flussi di cassa gestionali, rispetto all'utile dell'investimento e al risparmio relazionati alla specifica soluzione tecnica cui il costo globale è riferito.

FIGURA 5
 PACCHETTI DI INTERVENTO IN FUNZIONE DEI COSTI: INDIVIDUAZIONE DI COST CURVE, COST OPTIMAL LEVEL, COST OPTIMAL RANGE



Fonte: elaborazione da Gazzetta Ufficiale C115 dell'Unione Europea, 19 aprile 2012, p. 25

3.2.1. Previsione dei costi nella valutazione economico-finanziaria dei progetti

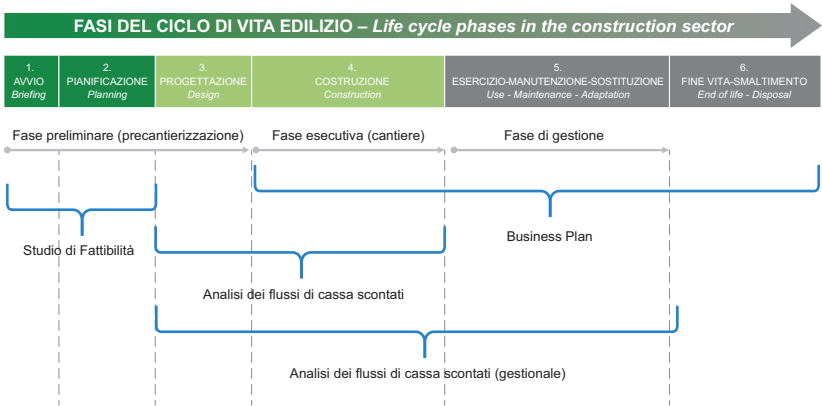
In un'ottica di sostenibilità è necessario aprire l'analisi della fattibilità del progetto agli aspetti tecnico-tecnologici, legati ai sistemi costruttivi per la realizzazione dello stesso e ponendoli a fianco di quelli economico-finanziari. Ciò con evidenti implicazioni sulla misurazione delle componenti di costo, come detto al punto precedente. È possibile altresì definire la filiera degli strumenti di valutazione temporalmente distribuiti lungo le

fasi del ciclo di vita edilizio ponendo evidenza alle componenti di costo (fig. 6). Il *Business Plan* com'è noto interessa l'intera filiera valutativa e prevede, pertanto, la simulazione di bilancio con riferimento alle attività dell'impresa nel suo complesso.

Lo Studio di fattibilità (SdF) è uno strumento ricorrente nell'ambito della valutazione economica dei progetti, già normato a livello nazionale (Studi di fattibilità delle opere pubbliche. Guida per la certificazione da parte dei Nuclei regionali di valutazione e verifica degli investimenti pubblici (NUVV), aggiornata alla Conferenza dei Presidenti delle Regioni e delle Province autonome, seduta 12 giugno 2003). Lo SdF che si può in questo contesto definire architettonico-

tecnologico prevede, innanzitutto, l'individuazione degli obiettivi (a partire dall'obiettivo generale di efficienza energetica) e l'analisi delle esigenze effettive della committenza coinvolta. A seguire, l'individuazione delle prestazioni che il progetto intende raggiungere, accompagnata dalla individuazione e quantificazione degli oneri economico-finanziari. Quindi, prevede l'analisi delle implicazioni progettuali e realizzative insieme all'analisi della funzionalità nel tempo, prestando particolare attenzione all'individuazione dei materiali e delle soluzioni tecnologiche più performanti sotto il profilo delle prestazioni, della cantierizzazione e dell'incidenza economica. Obiettivo è supportare i soggetti che operano nel settore delle costruzioni, in

FIGURA 6
FASI DEL CICLO DI VITA EDILIZIO E FILIERA VALUTATIVA



Fonte: elaborazione dell'Autore

particolare quelli che svolgono attività di progettazione architettonica, strutturale e impiantistica, o di verifica rispetto a obiettivi anche di qualità. Per i grandi progetti di intervento si approda al *Master Plan* associato al *mix* di funzioni definito in sede di SdF, corredato da informazioni sulle caratteristiche prestazionali-tecnologiche degli edifici e, allo stesso tempo, dai relativi costi e rischi.

L'Analisi dei flussi di cassa scontati si colloca in concomitanza con le fasi di progettazione/costruzione. Sebbene ampiamente trattata, il più delle volte non è posta in relazione con le fasi che precedono e succedono il *construction*; inoltre, privilegiando la verifica della sostenibilità economica, non considera adeguatamente gli elementi tecnici e i loro impatti sulla sostenibilità ambientale. In un'ottica di sostenibilità economico-ambientale, lo strumento può essere caratterizzato, per esempio, aggiungendo, a fianco degli indicatori sintetici di redditività classici (VAN e TIR), indicatori appropriati per esprimere la convenienza nel caso di interventi di nuova costruzione relativi a classi energetiche specifiche, o di efficientamento energetico di edifici esistenti (per esempio, il *Pay-Back Period* scontato (PBD), indicatore per valutare il risparmio di energia primaria in relazione al tempo di recupero del capitale investito per interventi di *retrofit*); trattando il costo, dato di *input* nell'Analisi dei flussi di cassa, non come voce di costo sintetico (magari relazionato con la classe energetica), ma come *output* di un'applicazione LCC; nel caso di comparazione fra alternative, trattando

la componente del costo non come dato medio aggregato ma rapportato al progetto. Si può procedere, per esempio, con la stratificazione dei costi (per elementi costruttivi e percentuali sul costo globale), al fine di ricavare, semi-analiticamente, il costo di costruzione stratificato; in tal caso è utile definire differenziali di costo e, quindi, costi differenziati, fra i quali scegliere il valore da inserire nell'Analisi dei flussi di cassa.

3.3. Analisi dei costi nell'approccio *Life Cycle Thinking*

Sulla base dei principi LCT e del *Project Management* si sviluppano diversi approcci tutti accomunati dal concetto di ciclo di vita; i più consolidati sono:

- *Life Cycle Assessment* (LCA), tecnica definita dalla norma ISO 14040:2006, sulla base delle attività ISO/TC 207/SC 5, avviate nel 1993. LCA consiste in un metodo di valutazione e quantificazione dei carichi energetici e ambientali, nonché degli impatti potenziali associati a un prodotto/processo/attività, considerati lungo il proprio ciclo di vita. Vita utile è il concetto chiave per l'applicazione del metodo: essa non coincide con la durata di vita dell'edificio (normalmente più lunga), ma con il periodo di tempo assunto per l'analisi, fissato anche con il fine di contenere l'incertezza nei dati di *input* dell'analisi e l'obsolescenza dei sistemi tecnologici previsti. L'approccio LCA è caratterizzato da una spiccata flessibilità: infatti, partendo dalla definizione di un sistema e di una unità

funzionale sulla base di un obiettivo prefissato, si adatta al contesto geografico e alla destinazione d'uso in cui si colloca il caso oggetto di analisi. Inoltre, la tecnica LCA può essere sviluppata alla scala del singolo componente/elemento tecnico o alla scala dell'intero edificio in funzione del livello prestazionale richiesto, da raggiungere con specifiche scelte tecnologiche o architettoniche;

- *Life Cycle Costing* (LCC), nota anche come *Life Cycle Cost Analysis* (LCCA), è definita dalla norma ISO 15686 – 5: 2008, sulla base delle attività ISO/TC

59/SC 14, avviate nel 1997. LCC consiste in un approccio per la quantificazione dei costi e benefici, con particolare riguardo alle componenti di costo lungo l'intero ciclo di vita edilizio, al fine di supportare le decisioni fra soluzioni progettuali/componenti/singoli materiali, sulla base di criteri di efficacia ed efficienza economica. LCC rappresenta una tecnica per la valutazione economica di un intervento di nuova costruzione o su un bene esistente, tenendo conto dei costi e dei benefici sia immediati sia di lungo termine. Quindi, si configura come stru-



Via Modena 37-38, Roma,
Pietro Martinori, 1876

mento di supporto alle decisioni, che può essere applicato a prodotti o componenti individuali, all'intero sistema di impianti di un edificio, a un intero progetto di nuova costruzione o a un progetto di ristrutturazione di un bene esistente.



Colonna dell'Immacolata Concezione,
Piazza Mignanelli, Roma,
in un'incisione d'epoca

3.3.1. *Life Cycle Costing*

L'approccio LCC recepisce e sviluppa i principi della valutazione tecnico-economica delle alternative progettuali/tecnologiche nel caso di interventi in campo edilizio. Come anticipato, la tecnica LCC si configura quale strumento:

- di supporto ai processi decisionali e di allocazione delle risorse fra alternative di intervento immobiliare, di nuova costruzione o ristrutturazione totale/parziale, comparando opzioni progettuali che rispondono a problemi di ordine tecnico, stimando la differenza relativa fra i costi calcolati per il ciclo di vita e il beneficio ottenibile per unità di investimento;
- di supporto alle verifiche di fattibilità dei progetti e alle pianificazioni di bilancio per interventi sul patrimonio esistente, ove è centrale il confronto fra la sostenibilità economica di soluzioni tecnicamente differenti anche per cicli di vita, prestazioni, costi di realizzazione, manutenzione e gestione o per stimare il *budget* di spesa di un progetto già selezionato, per il periodo di tempo fissato;
- per orientare le scelte di manutenzione sulla base del costo globale, in ottica di manutenzione gestita in senso strategico (fornendo così supporto al *Facility Management* dell'edificio esistente/di nuova costruzione);
- di aiuto nelle attività di controllo dei costi – di progettazione, costruzione e gestione, con riferimento a tutte le loro componenti – durante il ciclo di vita di un edificio;
- di confronto fra le alternative con-

sentendo di pervenire a un indicatore unico, definibile indice di efficienza economica, intervenendo nel calcolo della *performance* economica di una soluzione progettuale.

In termini teorici, fondamento dell'approccio LCC è il concetto già richiamato di costo del ciclo di vita che, secondo la definizione accreditata (ISO 15686 - Part 5), rappresenta il costo globale o totale di un edificio o di parti di esso, nel suo intero ciclo di vita. Il costo globale nel ciclo di vita può includere i costi di pianificazione, progettazione, acquisto, uso, gestione, manutenzione, dismissione, escluso l'eventuale valore residuo. Accanto, per rendere operativizzabile l'approccio è necessario disporre dei requisiti prestazionali richiesti dalla proposta progettuale/tecnologica. In genere, i costi del ciclo di vita sono difficili da valutare perché significativamente variabili in funzione del saggio di sconto e del saggio di inflazione, della durabilità dei materiali (quindi, del numero di sostituzioni necessarie), dei cicli manutentivi durante la vita utile dell'edificio (in questo caso espressi nella forma di costi di sostituzione e manutenzione). Dal momento che la stima del costo globale può essere prodotta nel caso in cui si disponga di tutti i dati necessari, è importante disporre come accennato di una stratigrafia dei costi, per ciascuna alternativa progettuale/tecnologica.

È ancora utile chiarire la relazione tra le fasi del processo edilizio e *Life Cycle Costing*. In generale, al progredire delle fasi del processo edilizio si snodano i costi

specifici, portando alla seguente articolazione:

- fase di analisi del *Whole Life Cycle Costing*, in cui è considerato l'insieme di tutti i costi, dalla pianificazione degli interventi (preceduta dal *briefing* di progetto) alla fine del ciclo di vita;
- fase di analisi del *Life Cycle Costing in Construction*, che include i costi dalla progettazione, costruzione, gestione fino alla conclusione del ciclo;
- fasi di analisi del *Life Cycle Costing in Use*, che include i costi operativi, di manutenzione e gestione fino alla fine del ciclo di vita.

**Esiste nell'Ue
un progetto di ricerca
sviluppato per superare
gli elementi di divergenza
da Paese a Paese
nel quadro operativo
di riferimento**

Sul versante operativo è necessario riferirsi al documento *Davis Langdon Management Consulting, "Life Cycle Costing (LCC) as a contribution to sustainable construction. A common methodology"*, May 2007, prima citato. Tale *report* rappresenta l'esito di un progetto di ricerca sviluppato con lo scopo di individuare una metodologia comune e condivisa fra gli Stati Membri dell'Ue per lo sviluppo dell'approccio LCC e per superare i non pochi elementi di divergenza da Paese a Paese nel quadro operativo di riferimento.

Disponendo di un'idea di progetto per il quale sono stati in linea generale già definiti lo scopo, la scala e il capitale iniziale, 15 sono i passaggi (di cui 3 opzionali), che definiscono la metodologia:

- ▶ *Step 1*: identificazione dello scopo principale dell'analisi LCC;
- ▶ *Step 2*: identificazione dello scopo iniziale dell'analisi;
- ▶ *Step 3*: identificazione delle relazioni fra analisi di sostenibilità e LCC;
- ▶ *Step 4*: identificazione del periodo di analisi e dei metodi di valutazione economica;
- ▶ *Step 5*: identificazione delle necessità di analisi aggiuntive, quali analisi di rischio/incertezza e sensibilità;
- ▶ *Step 6*: identificazione dei requisiti del bene e del progetto;
- ▶ *Step 7*: identificazione delle opzioni che devono essere incluse nell'analisi LCC e delle voci di costo da considerare;
- ▶ *Step 8*: raccolta di dati di costo e tempo da usare nell'analisi LCC;
- ▶ *Step 9*: verifica dei valori dei parametri finanziari e del periodo di analisi;
- ▶ *Step 10*: revisione della strategia di rischio e produzione di un'analisi preliminare di rischio/incertezza;
- ▶ *Step 11*: produzione della valutazione economica;
- ▶ *Step 12*: applicazione dell'analisi di rischio/incertezza dettagliata, se necessaria;
- ▶ *Step 13*: applicazione dell'analisi di sensibilità, se necessaria;
- ▶ *Step 14*: interpretazione e presentazione dei risultati iniziali;
- ▶ *Step 15*: presentazione dei risultati e predisposizione della reportistica finale.

Nella Figura che segue si propone una correlazione fra le categorie di costo proposte nel *report* citato e ciascuna delle fasi del ciclo di vita edilizio, mettendo in evidenza i relativi approcci per il trattamento dei costi. A corredo, con riferimento allo *Step 4* della metodologia, si segnalano di seguito alcuni specifici metodi di valutazione economica per la valutazione di opzioni di investimento (utilizzabili anche in modalità congiunta):

- *Net Present Value* (NPV), che nell'ambito dell'approccio LCC è utilizzato quale indicatore dell'efficacia delle opzioni rispetto ai costi considerati rispetto all'intero investimento o alle componenti specifiche. I ricavi, nella prospettiva della sostenibilità, sono rappresentati, per esempio, dall'utilizzo di materiali riciclati, dal risparmio di energia, ecc.;
- *Net Present Cost* (NPC), che corrisponde al precedente indicatore, in caso si considerino soltanto i costi delle opzioni;
- *Payback* (PB), nella versione non attualizzata (*Simple PB*) oppure attualizzata (*Discounted PB*) che rappresenta il periodo di ritorno ossia il tempo necessario al recupero dei costi di investimento iniziali, da utilizzarsi nel confronto fra opzioni alternative;
- *Net Savings* (NS) e *Net Benefits* (NB), che rappresentano il valore attuale dei risparmi/benefici nella fase di

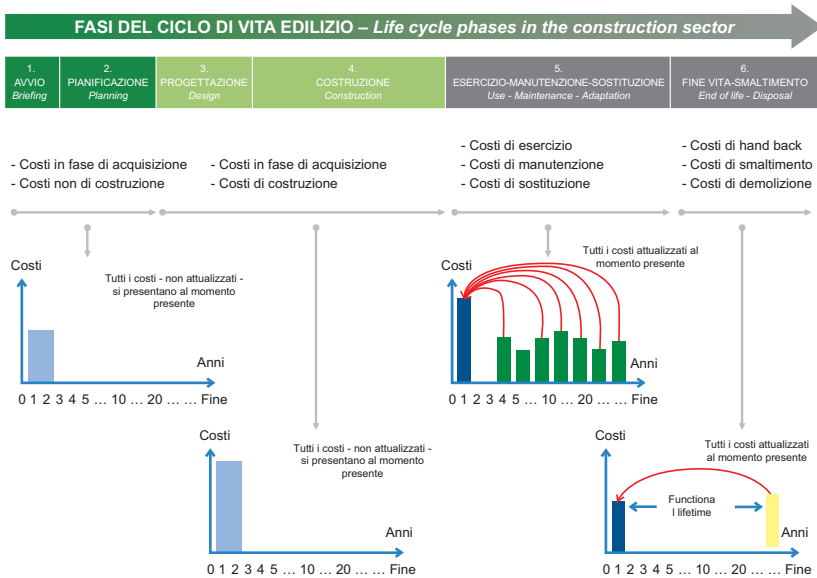
esercizio, al netto dei costi di investimento aggiuntivi attualizzati, necessari per raggiungere gli stessi ritorni/risparmi;

- *Savings to Investment Ratio* (SIR), che rappresenta un indicatore di costo-efficacia di un investimento in base al quale stilare graduatorie di priorità e preferibilità fra opzioni alternative;
- *Adjusted Internal Rate of Return* (AIRR), che rappresenta la misura del rendimento annuale di un progetto ri-

spetto a un periodo preso a riferimento, tenendo in considerazione i reinvestimenti intermedi. Consente di individuare i progetti con più elevati rendimenti netti;

- *Annual Cost* (AC) e *Annual Equivalent Value* (AEV). Quest'ultimo rappresenta un ammontare annuale uniforme che, una volta raggiunto il periodo di analisi, eguaglia il costo totale netto del progetto, tenendo conto del valore del denaro nel periodo. (fig. 7).

FIGURA 7
CATEGORIE DI COSTO LUNGO IL CICLO DI VITA EDILIZIO E TRATTAMENTO DEI COSTI



Fonte: elaborazione da Davis Langdon Management Consulting, *Final Methodology. Life Cycle Costing (LCC) as a contribution to sustainable construction*, May 2007, p. 52

3.3.2. LCA e LCC congiunte: LCC+A

Recentemente, la ricerca si è concentrata sulla messa a punto di strumenti in grado di valutare, al medesimo tempo, aspetti sia di sostenibilità ambientale sia di sostenibilità economica. LCC fornisce al processo di *decision-making* informazioni inerenti i costi, mentre LCA informa sui potenziali impatti ambientali. LCC e LCA possono essere applicate in diverse modalità anche integrate: come due processi distinti, condotti parallelamente, oppure come processi che in-

tervengono a vicenda lungo l'*iter* di valutazione o, ancora, come *input* l'una nell'altra. Le due analisi – applicate singolarmente, integrate oppure in modalità congiunta – possono avere diverse finalità, come riassunte nella Figura che segue:

- i risultati di LCC e LCA possono rappresentare due criteri distinti nella valutazione di una singola opzione di investimento (costruire un bene, ristrutturare un bene, ecc.), a fianco di altri criteri di natura per esempio finanziaria, estetica, funzionale, ecc.;



La piazza del Quirinale dopo gli interventi condotti negli ultimi anni del pontificato di Pio IX, Roma, con il nuovo palazzo detto di S. Felice su via della Dataria e la sistemazione della salita di Montecavallo

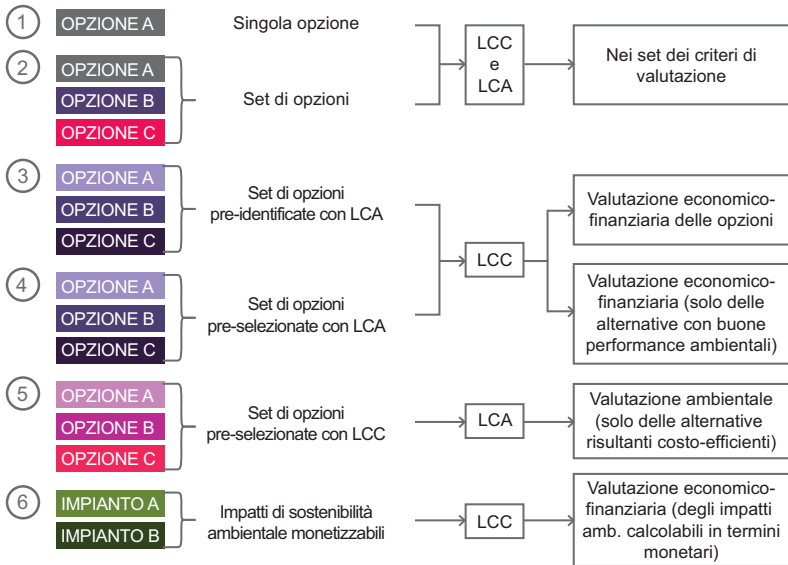
- i risultati di LCC e LCA possono essere usati come due criteri nella valutazione di un certo numero di alternative che possono riguardare interi progetti, oppure singole componenti o singoli materiali;
- si può utilizzare LCC per produrre una valutazione economico-finanziaria per impatti di sostenibilità molto importanti e per i quali è possibile la misurazione in termini monetari;
- LCC può fornire la valutazione economico-finanziaria di opzioni prece-

- dentemente valutate con LCA;
- LCA può essere utilizzata come strumento per identificare opzioni alternative dotate di una buona performance ambientale per poi produrre un'applicazione LCC solo su queste opzioni;
- LCC può essere utilizzata per selezionare le opzioni costo-efficaci, per poi prendere la decisione finale dopo un'analisi LCA applicata solo su queste opzioni.

(fig. 8).

FIGURA 8

SINERGIE FRA LCC E LCA



Fonte: elaborazione dell'Autore

La congiunzione fra i due approcci rappresenta un superamento delle decisioni fra progetti (o soluzioni alternative), basate su valutazioni che, separatamente, considerano il criterio economico e il criterio ambientale. Infatti, nelle valutazioni condotte con strumenti di natura finanziaria il criterio economico non sempre viene considerato rispetto anche alle fasi successive all'investimento ossia alle fasi della manutenzione, del trattamento degli scarti, ecc., in un'ottica di ciclo di vita con particolare riguardo ai costi e, analogamente, il criterio ambientale spesso è tradotto principalmente in termini di emissioni dannose o energie inglobate.

Dal punto di vista operativo, per la modellizzazione congiunta si può citare l'approccio BEES - *Building for Environmental and Economic Sustainability* (www.nist.gov/el/economics/BEES-Software.cfm). Lo strumento BEES consiste in un *software* sviluppato dal *National Institute of Standards and Technology* (NIST), del governo degli Stati Uniti d'America, finalizzato a supportare la valutazione dei progetti nel settore delle costruzioni sulla base di criteri di costo-efficacia e di preferibilità ambientale, misurando la *performance* ambientale di prodotti per la costruzione attraverso l'applicazione di LCA e LCC. LCA è prodotta secondo quanto indicato nello *standard* ISO 14040, a partire dalla prestazione ambientale ed economica relativa a prodotti per l'edilizia, considerando tutte le fasi del ciclo di vita del prodotto: acquisizione delle materie prime, manifattura, trasporto, in-

stallazione, utilizzo, riciclo, smaltimento. Dal punto di vista economico, invece, la prestazione è misurata attraverso l'approccio LCC, con riferimento all'intero ciclo di vita: costi iniziali di investimento, manutenzione, riparazione, sostituzione, smaltimento. Le due prestazioni – economica e ambientale – sono infine combinate al fine di ottenere una misura di *performance* complessiva, utilizzando tecniche *Multi-Attribute Decision Analysis*.

**Strumenti in grado
di valutare aspetti
sia di sostenibilità ambientale
che di sostenibilità economica**

Inoltre, è da menzionare il progetto CILECCTA (www.cileccta.eu), che di recente propone un approccio metodologico e applicativo per la verifica della sostenibilità nel settore delle costruzioni, attraverso l'approccio denominato *Life Cycle Costing and Assessment* - LCC+A. Esso si presenta come strumento di supporto alla decisione e come supporto al *sustainable planning*. L'approccio LCC+A, come spiegato nella documentazione disponibile, è fondato su tre punti fondamentali: 1) l'analisi dei costi nel ciclo di vita e l'individuazione di indicatori specifici (*Life Cycle Indicator Results*); 2) l'integrazione dei dati finanziari e ambientali per mezzo di una singola piattaforma; 3) il passaggio dall'approccio deterministico all'approccio probabilistico.

3.3.3. Rischio e incertezza nella previsione dei costi: *Cost Risk Analysis*

Gli *Steps* 5, 10, 12 e 13 richiamati al punto 3.3.1. sono destinati al controllo delle componenti di incertezza nell'analisi, assumendo la presenza di fattori di rischio principalmente in corrispondenza dei valori dei costi futuri, dei ritorni e della distribuzione dei costi nel tempo. Tali rischi dipendono dalla variabilità cui sono soggette queste o altre componenti che entrano nel calcolo di LCC come valori previsti o come assunzioni. Pertanto, il rischio dev'essere gestito attraverso le tre classiche attività di: identificazione dei rischi, stima dei rischi in termini di probabilità e di impatto potenziale, individuazione delle misure per mitigare, trasferire, evitare il rischio.

Preliminarmente, come spiegato nella metodologia, è necessario operare una distinzione fra costi pianificati e costi attesi: i primi presuppongono che tutte le attività previste si concretizzino senza scostamenti rispetto a quanto pianificato; i secondi prevedono un margine di sovra-costi o una dilatazione temporale che è ragionevole prevedere sulla base dell'esperienza pregressa. Passaggio chiave per l'efficacia nella gestione del rischio/incertezza è l'identificazione delle cause potenziali di variabilità che possono influire sull'analisi LCC e, di conseguenza, la misurazione della probabilità con cui potrebbero verificarsi.

Le numerose tecniche disponibili per la valutazione dei rischi sono riconducibili a due categorie: tecniche qualitative, che implicano il ricorso a procedure di

attribuzione dei punteggi soggettive e tecniche quantitative, basate sull'utilizzo di approcci matematici. Queste seconde sono a loro volta distinguibili fra approcci statistici e probabilistici (o stocastici) e approcci deterministici, fondati sul calcolo numerico. I metodi quantitativi menzionati nella metodologia sono già stati oggetto di studi in congiunzione con l'Analisi costi e ricavi, in alcune esperienze di ricerca italiane; in particolare nelle sperimentazioni dell'approccio probabilistico, riproposto per la risoluzione congiunta delle analisi LCA e LCC. Superando le applicazioni tradizionali, fondate sull'uso di dati di *input* puntuali per tutte le variabili e per tutto l'orizzonte temporale, la metodologia propone approcci di natura probabilistica che prevedono l'utilizzo di dati di *input* espressi in intervalli di valori (*ranges*). Queste aprono all'analisi di sensibilità e degli scenari, fornendo risultati espressi sempre come intervalli di valori. L'approccio probabilistico si dimostra anche in questo caso più adatto a rispondere ai requisiti di flessibilità richiesti all'analisi di dati sui costi e all'analisi di dati ambientali, soggetti come più volte ribadito a variazioni nel tempo.

Operativamente, è fatto ricorso all'uso del Metodo Monte Carlo, al fine di produrre risultati – a partire da dati di ingresso trattati come distribuzioni di probabilità – in cui è messa in evidenza l'alea di incertezza, tanto più elevata quanto più elevato è il range dei valori risultanti dall'analisi. Anche il progetto CILECCTA conferma, a corredo delle applicazioni LCA e LCC congiunte, il ricorso all'analisi di rischio

probabilistica ponendo in relazione le variazioni nei risultati rispettivamente dell'analisi ambientale ed economica (impatti) (fig. 9).

Come raffigurato, altezza e larghezza delle ellissi simbolizzano la deviazione *standard*: la diffusione verticale rappresenta la sensibilità rispetto agli impatti ambientali, mentre la diffusione orizzontale rappresenta la sensibilità agli impatti economici (aspetti di costo).

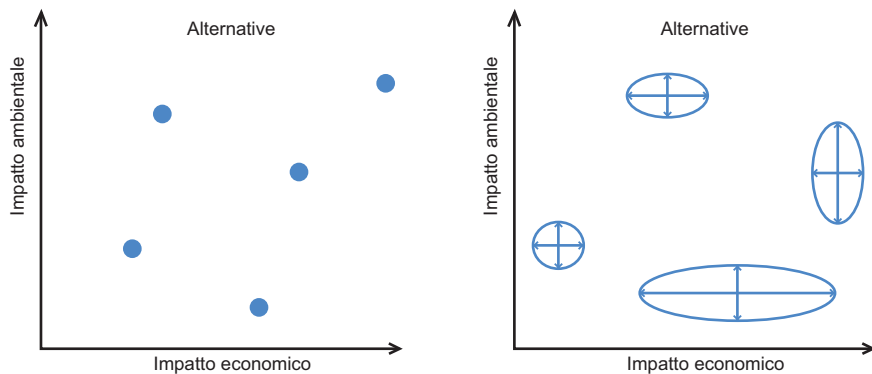
I risultati dell'analisi probabilistica, espressi in tale forma, permettono di evidenziare quando un piccolo incremento in termini di costo può avere un forte effetto in termini ambientali e, viceversa, quando è possibile ottenere poco miglioramento ambientale a fronte di costi rilevanti.

Il metodo probabilistico – in particolare attraverso la simulazione – è un approccio adatto per introdurre nella valutazione la necessaria flessibilità, oltre che per selezionare la strategia più flessibile fra un *set* di alternative, sulla base della *performance* LCC+A, contenendo i costi di analisi.

3.3.4. Dati e informazioni per le applicazioni LCC e LCC+A

Per le applicazioni LCC è necessario disporre di due ordini principali di dati: i costi stimati riferiti alle diverse attività di progetto e le aspettative di vita stimate accompagnate dagli intervalli di manutenzione (o sostituzione) calendarizzati. Devono essere individuate le relative fonti, considerando che per la fornitura

FIGURA 9
LCC + LCA CONGIUNTE. APPROCCIO DETERMINISTICO E PROBABILISTICO



Fonte: elaborazione da The CILECCTA partners (2013), *Sustainability within the Construction Sector. CILECCTA – Life Cycle Assessment*, SINTEF Academic Press, Oslo, Norway, pp. 22-23

dei dati un ruolo nodale è ricoperto dalle imprese di diverse dimensioni, dalle SMEs alle grandi aziende. Devono essere create banche dati *ad hoc* per l'archiviazione e gestione delle informazioni, anche supportate da Sistemi Informativi Territoriali.

Riguardo a questi aspetti la metodologia richiamata al punto 3.3.1. si esprime allo *Step 8*, dedicato all'identificazione dei costi e della scala temporale per ciascuna opzione da sottoporre all'analisi LCC. Tipicamente, un'analisi LCC si basa su voci di costo che possono essere ricondotte a una classificazione (e *check-list*), così come indicato nella ISO 15686, Part 5 e che possono variare in funzione del contesto di analisi (per esempio: analisi ambientali con valutazione di tutti i costi dalla culla alla tomba, opere pubbliche, progetti in PPP, beni in locazione con ripartizione dei costi fra proprietari/affittuari).

I passaggi fondamentali di questa fase dell'analisi sono: l'identificazione di tutti i costi rilevanti, con il supporto di una *Cost Breakdown Structure*; la stima del valore di ciascuna voce di costo (e sovra-costi); l'individuazione del tempo relazionato a ciascuna voce di costo (in termini di manutenzione/sostituzione). Per la classificazione dei costi non esiste una *Cost Breakdown Structure* accettata a livello internazionale, poiché i singoli Paesi utilizzano diversi metodi di stima, sistemi di pianificazione dei costi, sistemi di classificazione nonché diverse modalità di misurazione delle variabili. È al proposito consigliato per l'individuazione dei costi totali del ciclo di

vita degli edifici il riferimento al documento *Comité Européen des Economistes de la Construction – CEEC, European Code of Measurement for Cost Planning, Brussels, 2003*, in cui sono riconosciuti quattro gruppi: costi di costruzione, progettazione e accessori; costi d'uso; costo del terreno e costi finanziari. Viene fatta distinzione fra i primi stadi del progetto, nei quali le fonti di dati sono più generiche e possono riferirsi, per esempio, a serie storiche degli stessi operatori/valutatori o a *data base* nazionali, rispetto alle fasi avanzate del progetto, in cui aumenta il grado di dettaglio dei costi e rendendo necessario uniformare e adattare il formato dei dati stessi.

Diversamente, la reportistica relativa all'approccio LCC+A integrato, basandosi su uno studio che considera l'intero territorio europeo, assume l'obiettivo di accedere a fonti di dati di diversi Paesi membri; prevede la possibilità di importare dati da due fonti: *Price Banks* per le applicazioni LCC, *Life Cycle Indicators Results* per le applicazioni LCA. Per *Price Banks* si intende un *data base* implementato per archiviare dati su prodotti e relativi costi, da utilizzare per il calcolo del ciclo di vita del costo di una struttura. Per *Life Cycle Indicators Results*, invece, si intende un *data base* utilizzato per valutare e quantificare i flussi in entrata e in uscita di energia e materiali durante la vita di una struttura; è infatti utilizzato per stimare l'impatto ambientale che uno specifico prodotto o processo attiva, attraverso il suo intero ciclo di vita. I *data base Life Cycle Indicators Re-*

sults sono fondati su un'attività nota come *Life Cycle Inventories*, nonché sull'approccio utilizzato per l'*International Framework of Dictionaries*.

Bisogna sottolineare che queste due fonti di dati sono specifiche per ogni Paese (ne sono previste almeno una per Stato) o per ogni regione europea (con distinzione fra aree Nord, Est, Sud, Ovest d'Europa) e che, pertanto, utilizzano sistemi di classificazione e codifica diversi. Dunque, nell'ottica di pervenire a un singolo strumento in grado di trattare dati che provengono da *datasets* di diversi Paesi è necessario il ricorso a una terminologia *standard*, per librerie o ontologie, che permetta di seguire una classificazione comune di prodotti per la costruzione.

Operativamente, i passaggi per la raccolta e organizzazione di dati e informazioni previsti dal progetto sono:

- identificazione delle due fonti (*Price Banks* e *Life Cycle Inventories*) a partire dall'analisi dei dati disponibili, dall'architettura dei *datasets* e delle modalità per accedere agli stessi;
- analisi del *benchmark* e delle *best practices* a livello complessivo;
- verifica della conformità con gli *standards* ISO esistenti e, ove necessario, recepimento degli stessi in nuovi *standards*.

Si deduce che le applicazioni di valutazione devono essere supportate dalla costruzione di banche dati sui costi, la cui disponibilità non è sempre scontata pur essendo una condizione essenziale.

Nel caso, per esempio, della città di Torino, la costruzione di banche dati sui co-

sti potrebbe essere condotta a integrazione del *dataware house* in essere presso l'Osservatorio Immobiliare della Città di Torino, frutto della collaborazione fra Camera di Commercio, Agricoltura, Industria e Artigianato di Torino e Comune di Torino (www.oict.polito.it). Il SIT dell'Osservatorio, organizzato in banche dati, è infatti un consistente patrimonio informativo che, qualora corredato da informazioni – opportunamente correlate fra loro – su, per esempio, costi di intervento/*retrofit*, consumi energetici, sullo stato di conservazione degli immobili, sulle Classi Energetiche relazionate alle tipologie edilizie, ecc., potrebbe aprire ad analisi utili a supportare le scelte di governo del territorio e di intervento per la riqualificazione del patrimonio edilizio. Analisi che potrebbero, anche, evidenziare le soluzioni progettuali ottimali rispetto ai costi di intervento e rispetto agli effetti sui valori degli immobili.

4. Ciclo di vita, design, qualità del progetto e mercato

Più volte è stata ribadita la necessità di rafforzare il processo di monetizzazione delle prestazioni degli immobili, attraverso la traduzione sul piano valutativo delle differenze qualitative – nel senso prestazionale – con conseguenti impatti positivi sulla domanda, sulla produzione e sull'offerta. Il ruolo della valutazione in tal senso diventa dare valore economico alla qualità edilizia, offrendo strumenti in grado di tradurre gli elementi prestazionali, indicatori della qua-

lità edilizia, in valore economico. Orientare il mercato verso immobili ad alto contenuto tecnologico implica, certamente, impatti sulla progettazione, sulla stima degli immobili e sulla valutazione dei progetti.

Per chiudere il ragionamento proposto, incentrato più sulle questioni di valutazione, ricordiamo che in letteratura è attualmente studiata l'influenza che il concetto di ciclo di vita ha operato sulla progettazione, intesa nell'accezione anglosassone di *design*. Più precisamente, si nota come il concetto stesso di *design* sia stato oggetto di un vero e proprio sviluppo incrementale, correlato al

ruolo sempre più centrale della qualità. Quest'ultima è messa a sua volta in correlazione con le componenti del costo, nella prospettiva del ciclo di vita. Partendo dai principi del *Project Management*, laddove sono discusse le componenti tempo-costo-qualità, per approdare al *Sustainable Design Approach*, che raccordando le componenti del valore estetico, ambientale e sociale, di fatto lega *design* e sostenibilità.

Tale raccordo teorico provoca a sua volta significative implicazioni a vari livelli: sul rapporto qualità-architettura, sull'evoluzione dell'industria delle costruzioni, sulla definizione di nuove strate-



Il complesso di Piazza Adriana angolo piazza Cavour, Roma, Luigi Martinori, 1894

gie progettuali nel settore edilizio. L'elemento centrale della qualità del progetto è correlato ad aspetti di ordine ambientale, energetico ed economico con ricadute a cascata, fino a interessare la sfera del mercato. Sostenibilità ambientale ed efficienza energetica del progetto implicano, infatti, contenimento dei consumi e, quindi, risparmio, riduzione dell'inquinamento, aumento della qualità dell'edificato, con impatti in termini di dinamicità della domanda (spostamento verso edifici con requisiti eco-compatibili), effetti positivi sul mercato nei suoi differenti comparti, diminuzione progressiva del costo marginale per scelte eco-compatibili, orientamento dell'offerta e posizionamento delle aziende verso prodotti edilizi di qualità (in risposta alle dinamiche della domanda).

L'elemento centrale della qualità del progetto è correlato ad aspetti di ordine ambientale, energetico ed economico fino a interessare la sfera del mercato

Anche e soprattutto per questo, è fondamentale riuscire a verificare il progetto o le sue parti con il ricorso a metodologie di valutazione capaci di misurare, simultaneamente, la sostenibilità economica e quella ambientale. •

Bibliografia

- ▶ AA.VV. (2010), *La riqualificazione energetica nel Real Estate*, Il Sole 24 Ore, Milano
- ▶ Amata G. (2009), *La questione energetica e metodologie di valutazione*, in Valori e Valutazioni, rivista SIEV, 2
- ▶ Bellomo M. e Pone S. (2011), *Il retrofit tecnologico degli edifici esistenti: qualità dell'abitare, sostenibilità ambientale, rilancio economico*, Firenze University Press, Firenze
- ▶ Casini M. (2014), *Certificazione energetica e valutazioni immobiliari*, in QEI - Quaderni di Economia Immobiliare, 20, Tecnoborsa
- ▶ Davis Langdon Management Consulting, *Final Methodology. Life Cycle Costing (LCC) as a contribution to sustainable construction. A common methodology*, May 2007
- ▶ Di Castri G. (2009), *Project Management per l'edilizia. Ingegneria economica: applicazioni, e sviluppo*, Dario Flaccovio Editore, Palermo
- ▶ European Commission (2013), *Life Cycle Thinking and Assessment*, http://lct.jrc.ec.europa.eu/index_jrc
- ▶ Fregonara E. (2012), *Architettura sostenibile, risparmio energetico, mercato immobiliare*. I parte, in Territori, 10
- ▶ Fregonara E. e Vella M. (2012), *Infrastrutture di dati territoriali e Knowledge Management nella relazione tra mercato e sostenibilità*. II parte, in Territori, 11
- ▶ Fregonara E., Curto R., Grosso M., Mellano P., Rolando D. e Tulliani J.M., *Environmental Technology, Materials*

- Science, Architectural Design, and Real Estate Market Evaluation: A Multidisciplinary Approach for Energy Efficient Buildings*, in *Journal of Urban Technology*, 20, 4, 2013
- ▶ Green A., *Keeping up with change*, Rics Construction Journal, 2007
 - ▶ Keoleian G.A., Menerey D., EPA – United States Environmental Protection Agency, *Life Cycle Design – Guidance Manual – Environmental Requirements and the Product System*, EPA600/R-92/226, January 1993
 - ▶ Mangiarotti A. e Tronconi O. (2010), *Il progetto di fattibilità. Analisi tecnica-economica e sistemi costruttivi*, McGraw-Hill, Milano
 - ▶ Mattia S. (2007), *Costruzione e valutazione della sostenibilità dei progetti*. Voll. I e II., Franco Angeli, Milano
 - ▶ Morabito G. e Bianchi R. (2010), *La crescita prospera dell'edificio. Architecture from High Tech to Low Cost*, Gangemi Editore, Roma
 - ▶ Pagani R. (2010), *Architettura e sostenibilità: utopia o un nuovo impegno di progetto?*, in Chiesa G., *Biomimetica, tecnologia e innovazione per l'architettura*, Celid, Torino
 - ▶ Peretti G. e Thiebat F. (2012), *La valutazione della sostenibilità degli edifici*, in Buscemi V. (a cura di), *Dossier. Un futuro sostenibile ed ecocompatibile, Unificazione e Certificazione*, Milano
 - ▶ Project Management Institute (2013), *A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK Guide)*, Fifth Edition, Project Management Institute
 - ▶ Rolando D. (2012), *Fasi preliminari, documenti e responsabilità per la strutturazione del brief nei progetti pubblici. L'approccio italiano e anglosassone a confronto*, in *Territori*, 12.
 - ▶ Simonotti M. (2006), *Metodi di stima immobiliare. Applicazione degli standard internazionali*, Dario Flaccovio Editore, Palermo
 - ▶ Stoy C., Wright M. (2007), *The CEEC Code for Cost Planning: Introduction and practical application*, in *The Journal of Cost Analysis & Management*, 9, 1
 - ▶ Task Group 4, *Report of Task Group 4: Life Cycle Costs in Construction*, the European Commission, October 2003, <http://ec.europa.eu/enterprise/construction/suscon/tgs/tg4/lccreport.pdf>
 - ▶ **Tecnoborsa** (2011), *Codice delle Valutazioni immobiliari - Italian Property Valuation Standard*, Quarta edizione, Tecnoborsa
 - ▶ The CILECCTA Partners (2013), *Sustainability within the Construction Sector. CILECCTA – Life Cycle Assessment*, SINTEF Academic Press, Oslo, Norway, www.Cileccta.com
 - ▶ Thiebat F. (2013), *Progettazione sostenibile nel ciclo di vita*, in *Techne*, 5
 - ▶ Tronconi O. e Baiardi L. (2010), *Valutazione, valorizzazione e sviluppo immobiliare*, Maggioli Editore, Rimini
 - ▶ Tronconi O. (2009), *Modelli organizzativi e gestione immobiliare. Conoscere, organizzare, gestire i processi innovativi nel settore delle costruzioni/immobiliare*, Maggioli Editore, Rimini

II - LA GESTIONE DEI CONTRATTI DI SERVIZI PER I PATRIMONI IMMOBILIARI PUBBLICI

a cura di Silvano Curcio

Docente Sapienza Università di Roma e Direttore TEROTEC

e di Maria Laura Simeone

Coordinatrice Generale Patrimoni PA net



**Il quadro delle criticità
nei processi di appalto
dei servizi pubblici**

*Via Palestro 49, Roma,
Luigi Martinori, 1884*

1. Introduzione - Il quadro delle criticità nei processi di appalto di servizi pubblici

Come è noto, in Italia – così come da diverso tempo anche in altri Paesi dell’Ue – lo sviluppo del mercato dei servizi di *Facility Management* (FM) per la gestione dei patrimoni immobiliari e urbani appare sempre più orientato in un’ottica di esternalizzazione da parte dei soggetti pubblici o gestori di patrimoni di proprietà pubblica.

In presenza di un *trend* di mercato che già comporta e comporterà un’adozione sempre più massiccia nel settore immobiliare e urbano di contratti di servizi integrati di FM si riscontra, tuttavia, una non ancora adeguatamente consolidata cultura e prassi di gestione dei processi di esternalizzazione da parte della domanda pubblica.

Il processo di acquisizione di servizi da parte delle PA è attualmente regolato dal D.Lgs. 163/2006 “*Codice dei Contratti Pubblici*” e dal D.P.R. 207/2010 “*Regolamento di Attuazione*”, che tuttavia non sembrano costituire una risposta esauriente e completa alle complesse e diversificate esigenze di regolamentazione che lo stesso processo evidenzia nella prassi corrente. Uno dei problemi rilevati è infatti quello della cosiddetta ‘merlonizzazione’ del settore dei servizi attraverso l’estensione indiscriminata e acritica delle norme dettate per i lavori all’intero comparto dei servizi.

Paradossalmente, tuttavia, non vengono compiutamente estese al comparto dei servizi proprio quelle disposizioni vali-

de nel settore lavori pubblici che rappresentano regole generali indispensabili per l’efficienza dei processi di affidamento dei contratti pubblici, in particolare nelle fasi di:

- programmazione e progettazione (obbligatoria nel caso dei lavori e facoltativa nel caso dei servizi);
- progettazione (indicazioni di carattere generico per i servizi);
- validazione dei progetti (obbligatoria per i lavori, eventuale nell’ambito dei servizi);
- scelta del contraente.

Uno dei problemi rilevati è quello della cosiddetta ‘merlonizzazione’ del settore dei servizi attraverso l’estensione indiscriminata e acritica delle norme dettate per i lavori all’intero comparto dei servizi.

Di fronte alle suddette condizioni e al fine di sopperire a una sostanziale inadeguatezza, se non addirittura inesistenza, di specifici supporti di natura tecnica in grado di uniformare i comportamenti del mercato e di normare e innovare attraverso ‘regole consensuali’ i processi e le procedure di appalto dei servizi, nell’interesse di tutte le parti coinvolte (committenti, imprese, utenti) e a supporto e integrazione dell’attuale quadro normativo di riferimento cogente, sono state di recente prodotte alcune li-

nee guida tecniche di indirizzo, fornendo elementi utili per la gestione e il governo dei processi di appalto anche al fine di uniformarne l'approccio su una base comune di riferimento metodologico-operativo.

In questo quadro problematico, dando seguito alle proprie iniziative istituzionali anche nell'ambito del mercato dei servizi di FM e recependo le istanze degli operatori settoriali, l'AVCP - Autorità per la Vigilanza sui Contratti Pubblici, ora ANAC - Autorità Nazionale Anticorruzione (a seguito dell'entrata in vigore dell'art. 19 del D.L. 90/2014), – constatando l'esistenza di diffuse criticità in relazione alle fasi di programmazione, di progettazione e di esecuzione dei contratti di servizi e forniture – ha emanato le *“Linee guida su programmazione, progettazione ed esecuzione del contratto nei servizi e nelle forniture”* (Determinazione n. 5/2013).

Le criticità riscontrate nei processi di appalto di servizi da parte delle PA derivano principalmente dai seguenti aspetti:

- l'oggetto e l'entità delle prestazioni spesso non sono chiaramente e adeguatamente specificati;
- il progetto, il capitolato e i termini contrattuali sono approssimativi e non dettagliano sufficientemente ciò che deve essere realizzato in fase esecutiva;
- le penali da applicare in caso di inadempimento delle prestazioni sono sovente assenti o di modesta entità;
- le attività di controllo - da parte delle stazioni appaltanti - sul corretto espletamento delle prestazioni risultano carenti.

2. La programmazione

Le linee guida richiamano opportunamente la disciplina in tema di programmazione nei settori dei servizi e delle forniture contenuta nell'art. 271 del Regolamento, il quale dispone che:

- ciascuna amministrazione aggiudicatrice può approvare ogni anno un programma annuale per l'acquisizione di beni e servizi relativo all'esercizio successivo (comma 1);
- qualora l'amministrazione aggiudicatrice abbia predisposto il programma, rimane salva la possibilità di avviare procedimenti per l'acquisizione di beni e servizi non previsti in caso di urgenza risultante da eventi imprevisi o imprevedibili in sede di programmazione (comma 4);
- le amministrazioni aggiudicatrici che sono tenute a predisporre un bilancio preventivo possono approvare il programma annuale per l'acquisizione di beni e servizi con modalità compatibili con la regolamentazione dell'attività di programmazione vigente presso le stesse (comma 5).

Discende da tali disposizioni che per i servizi e le forniture non è previsto un doppio grado di programmazione (annuale e triennale), diversamente da quanto avviene per i lavori, ma un unico atto che copre un arco temporale piuttosto limitato (un anno). Inoltre, a differenza di quanto previsto per i lavori, per i quali la programmazione costituisce un preciso obbligo contemplato dal Codice, l'adozione del programma annuale per i settori in esame è stata introdotta dal legislatore in termini di facoltà.

Si osserva in merito che, benché facoltativa, nei termini indicati, tuttavia la programmazione non è solo un momento di chiarezza fondamentale per la determinazione del quadro delle esigenze, la valutazione delle strategie di approvvigionamento, l'ottimizzazione delle risorse e il controllo delle fasi gestionali, ma costituisce concreta attuazione dei principi di buon andamento, economicità ed efficienza dell'azione amministrativa.

In questo senso la fase della programmazione e quella successiva della progettazione appaiono funzionali a garantire una visione d'insieme dell'intero

ciclo di realizzazione dell'appalto, migliorando le *chance* di un'efficiente gestione dello stesso, a partire dall'individuazione dei fabbisogni fino alla verifica del corretto svolgimento delle prestazioni; tale verifica può ritenersi effettiva, infatti, solo ove la stazione appaltante sia in grado di confrontare le prestazioni eseguite con i livelli quantitativi e qualitativi promessi in sede di gara e definiti nel contratto, secondo il corrispettivo e la tempistica pattuiti.

L'importanza della fase di programmazione appare con maggiore evidenza ove si consideri che la carenza di program-



*San Paolo Fuori le Mura, Roma,
gli archi della navata centrale*

mazione da parte delle stazioni appaltanti genera criticità, quali la frammentazione degli affidamenti, il frequente ricorso a proroghe contrattuali illegittime, l'avvio di procedure negoziate senza bando motivate dalla mera urgenza di provvedere, l'imprecisa definizione dell'oggetto del contratto con riguardo alle specificità tecniche e/o alle quantità, la perdita di controllo della spesa.

Stante la necessità di una compiuta valutazione delle strategie di approvvigionamento da parte delle stazioni appaltanti, le linee guida auspicano l'introduzione dell'obbligo di programmazione anche negli appalti di servizi e forniture, preferibilmente con previsione triennale, in quanto volta a garantire una visione d'insieme dell'intero ciclo di realizzazione dell'appalto.

3. La progettazione

Con riferimento al contenuto della progettazione, nelle linee guida viene giustamente sottolineato che, da un punto di vista funzionale, la predisposizione di un progetto preciso e di dettaglio, atto a descrivere in modo puntuale le prestazioni necessarie a soddisfare specifici bisogni della stazione appaltante, appare indispensabile per ovviare al fenomeno di porre in gara non specifici servizi ma categorie di servizi, il cui contenuto è oggetto di specificazione successiva all'atto della richiesta di esecuzione. La predisposizione di una progettazione di dettaglio, nel senso indicato, appare dunque strettamente connessa anche al corretto svolgimento della concorrenza nelle gare d'appalto

per l'affidamento di servizi e forniture. Sono richiamati al riguardo i contenuti del progetto, così come definiti dall'art. 279 del Regolamento:

- ▶ la relazione tecnica-illustrativa con riferimento al contesto in cui è inserita la fornitura del servizio;
- ▶ le indicazioni e disposizioni per la stesura dei documenti inerenti alla sicurezza di cui all'art. 26 comma 3, del D.Lgs. 81/2008;
- ▶ il calcolo della spesa per l'acquisizione o del bene o del servizio con indicazione degli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso di cui alla lettera b);
- ▶ il prospetto economico degli oneri complessivi necessari per l'acquisizione del bene o del servizio;
- ▶ il capitolato speciale descrittivo e prestazionale;
- ▶ lo schema di contratto.

Secondo le linee guida, il bando di gara o di concorso può integrare o ridurre i contenuti del progetto sopra elencati. In particolare, la stazione appaltante può elaborare, a titolo esemplificativo:

- ▶ una stima analitica delle prestazioni (anche facendo ricorso a dati parametrici);
- ▶ un cronoprogramma in grado di facilitare il controllo delle prestazioni in fase esecutiva;
- ▶ la progettazione dei livelli di servizio con indicatori numerici/quantitativi;
- ▶ le modalità di esercizio e controllo.

Il progetto di servizio/fornitura, ai fini della indizione della gara deve inoltre contenere uno schema di contratto nel quale inserire gli strumenti necessari a garantire il controllo del livello

qualitativo della prestazione resa (KPI, SLA). In merito, utili spunti possono essere tratti dallo stesso art. 43 del Regolamento, che disciplina lo schema di contratto e di capitolato speciale d'appalto per i contratti di lavori.

Riguardo ai soggetti incaricati della progettazione, si osserva che, al fine di contenere i relativi costi, la progettazione di servizi e forniture è predisposta dalle amministrazioni aggiudicatrici mediante dipendenti in servizio. L'esternalizzazione è consentita soltanto per i contratti di cui all'art. 300, comma 2, lettera b) del Regolamento, aventi cioè ad oggetto prestazioni particolarmente complesse ovvero caratterizzate dall'utilizzo di componenti o di processi produttivi innovativi o dalla necessità di elevate prestazioni per quanto riguarda la loro funzionalità. Soltanto in tali ipotesi, la progettazione di servizi o forniture può essere affidata a soggetti esterni mediante un appalto di progettazione o un concorso di progettazione.

4. L'esecuzione

In merito alla fase di esecuzione del contratto le linee guida richiamano la parte IV del Regolamento che dedica a detta fase un'articolata disciplina, introducendo importanti elementi di novità per i contratti pubblici di servizi e di forniture nei settori ordinari. In particolare, ci si riferisce agli artt. 297-311 che disciplinano la fase esecutiva e la contabilità di tali contratti e agli artt. 312-325, dedicati alla verifica della regolare esecuzione degli stessi.

Dall'esame delle discipline di riferimen-

to emerge che nell'ambito della fase esecutiva dell'appalto assume rilievo preponderante la nuova figura del Direttore dell'esecuzione del contratto (DE) e le attività che lo stesso deve porre in essere per la verifica di conformità.

La carenza di programmazione da parte delle stazioni appaltanti genera criticità

La figura del DE coincide con quella del RUP (Responsabile Unico del Procedimento), salvo diversa indicazione della stazione appaltante, identificando nei criteri di rilevanza e complessità i parametri per l'eventuale separazione dei ruoli in questione. Inoltre, viene sottolineato che il ruolo di DE/RUP dovrebbe essere svolto dal personale in possesso di specifica competenza professionale e titolo adeguato in relazione all'oggetto del contratto.

Con riferimento ai compiti del DE si osserva che lo stesso è deputato al coordinamento, alla direzione, al controllo tecnico-contabile dell'esecuzione del contratto e ad assicurarne la regolare esecuzione, verificando che le attività e le prestazioni siano espletate in conformità dei documenti contrattuali (art. 301, commi 1 e 2). Il DE è inoltre, anche il soggetto che, in via generale, è incaricato della verifica di conformità (art. 314) e del rilascio del relativo certificato, "*quando risulti che l'esecutore abbia completamente e regolarmente eseguito le prestazioni contrattuali*" (art. 322, comma 1).

Con particolare riferimento alle attività di controllo demandate al DE, nelle linee guida viene evidenziato come il Regolamento lascia aperti alcuni punti di rilevante importanza che possono essere causa di criticità o difficoltà interpretative. Infatti, nello stesso Regolamento, da un lato viene precisato che il DE si occupa del coordinamento, della direzione e del controllo tecnico-contabile dell'esecuzione del contratto, assicurando la regolare esecuzione da parte dell'esecutore e verificandone la conformità ai documenti contrattuali, ponendo in essere tutte le attività previste dal Codice e dal Regolamento nonché quelle che si rendono opportune per assicurare il

perseguimento dei compiti al medesimo assegnati (art. 301 del regolamento); dall'altro le norme tacciono in ordine al contenuto di tali attività ovvero alle modalità e agli strumenti con cui il coordinamento, la direzione e i controlli debbano essere espletati. In merito, nelle linee guida viene opportunamente evidenziato come tutte le richiamate attività debbano essere strettamente correlate a quanto espressamente disciplinato nei documenti contrattuali.

In particolare, l'attività di controllo deve essere tesa a verificare che le previsioni del contratto – piuttosto che dei capitoli prestazionali ad esso eventualmente collegati – siano pienamente ri-



*San Paolo Fuori le Mura, Roma,
la trabeazione in marmo di Carrara del transetto dal lato dell'altare dell'Assunta*

spettate sia con riferimento alle scadenze temporali che alle modalità di consegna, alla qualità e quantità dei prodotti e/o servizi, per le attività principali come per le prestazioni accessorie. In particolare, le attività di controllo da parte del DE possono essere indirizzate a valutare, ad esempio, i seguenti profili:

- ▶ la qualità del servizio/fornitura (aderenza/conformità a tutti gli *standard* qualitativi/SLA richiesti nel contratto e/o nel capitolato);
- ▶ l'adeguatezza delle prestazioni o il raggiungimento degli obiettivi (con riferimento, ad esempio, ai contratti di efficientamento/risparmio energetico per edifici e illuminazione pubblica, così come ai contratti di gestione delle proprietà immobiliari);
- ▶ il rispetto dei tempi di consegna;
- ▶ il rispetto dei luoghi di consegna;
- ▶ l'adeguatezza della reportistica sulle prestazioni e le attività svolte;
- ▶ la soddisfazione del cliente/utente finale (per quei beni/servizi non strumentali, come ad esempio i servizi alla persona e all'infanzia);
- ▶ il rispetto della normativa sulla sicurezza e sulla tracciabilità dei flussi finanziari;
- ▶ il rispetto della normativa sul lavoro e dei contratti collettivi.

Viene inoltre auspicata una maggiore attenzione nella redazione dei contratti e dei capitolati, dai quali dipende poi la possibilità concreta di verifica del rispetto delle prestazioni richieste in fase esecutiva. Occorre altresì fornire indicazioni sulle modalità con cui effettuare le verifiche stesse. In proposito, appare utile il

richiamo a quanto disposto dall'art. 313, il quale, al terzo comma, introduce la facoltà per le stazioni appaltanti di procedere *“a verifica di conformità in corso di esecuzione al fine di accertare la piena e corretta esecuzione delle prestazioni contrattuali, con la cadenza adeguata per un accertamento progressivo della regolare esecuzione delle prestazioni”*.

È in tal modo prevista la possibilità di effettuare i controlli nel corso dell'intera durata del rapporto da realizzarsi con criteri di misurabilità della qualità, come quelli evidenziati in precedenza e non limitati, quindi, al generico richiamo alle regole dell'arte.

A ulteriore conferma dell'importanza attribuibile alle attività di verifica, le linee guida sottolineano come il mancato utilizzo in sede esecutiva degli strumenti di controllo del livello qualitativo delle prestazioni fornite dall'operatore economico rende difficoltoso, se non impossibile, valersi della possibilità di escludere da gare successive gli imprenditori che abbiano svolto precedenti contratti con negligenza e malafede, scoraggiando la presentazione di offerte eccessivamente aggressive sul prezzo e/o con livelli qualitativi concretamente insostenibili.

Un altro aspetto strettamente correlato alla corretta esecuzione del contratto è quello delle penali, come disciplinato all'art. 298 del Regolamento. Anche a questo riguardo la figura del DE assume un ruolo chiave, poiché è lo stesso ad avere obbligo di verificare e di segnalare al RUP eventuali ritardi o disfunzioni rispetto alle prescrizioni contrattuali. Si rafforza, pertanto, l'importanza di un'adeguata tute-

la contrattuale che assai spesso non viene garantita dalla struttura dei documenti contrattuali predisposti dalle singole amministrazioni. È pur vero, tuttavia, che l'applicazione delle penali reca con sé un alto rischio di contenzioso, rispetto al quale è necessario adottare tutte le misure atte a ridurlo drasticamente. La fissazione delle penali deve essere quanto più possibile chiara e precisa nei presupposti per l'irrogazione e negli importi; devono essere previsti adeguati meccanismi di contestazione dell'addebito e i tempi previsti per le controdeduzioni devono essere sempre osservati. A tal proposito viene evidenziato come il Regolamento, tuttavia, lascia aperta una questione, ovvero se e in che termini le penali possano essere previste per fattispecie diverse dal ritardato adempimento (come, ad esempio, la fornitura di beni o servizi che non presentano gli *standard* di qualità previsti e non conformità rispetto alle prescrizioni contrattuali). Al fine di garantire il pieno rispetto delle obbligazioni contrattuali, si osserva che la stazione appaltante deve ipotizzare penali strettamente correlate ai livelli di servizio (SLA), per ciascuno dei termini contrattualmente previsti e stabiliti nel capitolato prestazionale (ma riferite anche ai livelli di servizi migliorativi ovvero aggiuntivi derivanti dall'offerta dell'aggiudicatario).

Vengono inoltre affrontate le delicate questioni sull'immodificabilità del contratto e sulle modifiche soggettive del RTI in corso di esecuzione. Nel primo caso, il principio ribadito agli artt. 310 e 311 del Regolamento contempla il ricorso alle varianti per gli appalti di servizi e fornitu-

re (le stesse ipotesi previste dall'art. 132 del Codice per gli appalti di lavori). Sul secondo aspetto, la giurisprudenza non è univoca, contemplando due diversi orientamenti: il primo più restrittivo e il secondo più estensivo. Le linee guida condividono l'orientamento giurisprudenziale più estensivo, ritenendo ammissibile il solo mutamento soggettivo in senso riduttivo del RTI, con assunzione del servizio in capo al/ai rimanenti componenti dello stesso, previa verifica che tale operazione non sia stata effettuata per eludere la disciplina di gara e che l'esecutore sia singolarmente in possesso dei requisiti indicati nella *lex specialis* per l'esecuzione delle prestazioni.

5. Prospettive di sviluppo e applicazione

In tale contesto – come anche le linee guida sostengono – le proposte di innovazione relative alla progettazione dei servizi di gestione per i patrimoni pubblici dovrebbero fornire una risposta alle esigenze sempre più forti di appalti efficaci e sostenibili, negli aspetti tecnici, gestionali ed economici e nell'impatto sociale e ambientale.

Un obiettivo generale, questo, che si pone come elemento di convergenza dei punti di vista e degli interessi dei diversi soggetti in campo:

- le stazioni appaltanti, che devono gestire patrimoni di notevole valore e complessità e che vedono crescere il livello delle attese demandate alle proprie funzioni istituzionali di servizio pubblico, agendo in un quadro di risorse sempre più ridotte e decrescenti;

- le imprese operanti nel mercato dei servizi settoriali, che in un contesto di pesante crisi economica sono alla ricerca di nuovi spazi di competitività e innovazione, pur dovendo preservare difficili equilibri economico-finanziari;
- gli utenti fruitori dei beni, sempre più esigenti in termini di qualità e sempre più sensibili agli aspetti di sostenibilità dei servizi da un punto di vista sia economico che ambientale;
- gli *stakeholder* e i cittadini in generale, sempre meno disposti a convivere con servizi pubblici poco efficienti e anti-economici.

La progettazione dei servizi, fortemente influenzata dalla qualità degli elementi e delle informazioni messe a disposizione dal soggetto committente e caratterizzata da aggiustamenti continui in funzione di successivi approfondimenti, deve essere per questo motivo affrontata in una logica di *partnership* e in stretta collaborazione fra i soggetti pubblici (la domanda) e privati (l'offerta). Si evidenzia altresì che il processo di progettazione dei servizi debba essere inquadrato in una più ampia logica di sistema da parte dell'organizzazione che intende affidare all'esterno una parte delle sue attività. La stessa norma ISO 9001 specifica chiaramente che *“qualora l'organizzazione scelga di affidare all'esterno processi che abbiano effetti sulla conformità del prodotto ai requisiti, essa deve assicurare il controllo di tali processi”*. Nell'ambito del sistema di gestione per la Qualità devono essere pertanto definite le modalità per tenere sotto controllo tali processi affidati all'esterno.

Rispetto al quadro generale di criticità descritto, si evidenzia quindi l'esigenza di fornire strumenti di indirizzo agli operatori del mercato – fronte stazioni appaltanti e fronte imprese – nel processo di pianificazione della qualità dei servizi. Tale processo risulta infatti estremamente importante, tenuto conto della particolare natura dei servizi per la gestione dei patrimoni immobiliari e urbani e, in particolare, dei contratti complessi a questi associati (tra tutti, il *Global Service*).

I cittadini sono sempre meno disposti a convivere con servizi pubblici poco efficienti

In tal senso l'esigenza primaria di tutti gli operatori del mercato tende a una progettazione 'sostenibile' che consenta la realizzazione di appalti di servizi effettivamente gestibili in funzione:

- di obiettivi realizzabili e condivisi da stazioni appaltanti e imprese;
- di attività effettivamente comprensibili per i soggetti che devono realizzarle;
- di valore in termini di efficacia/efficienza effettivamente percepibile;
- di un corretto rapporto tra qualità e costo;
- di un effettivo ridotto impatto ambientale.

Rispetto a questa esigenza di mercato, occorrerà verificare l'approccio e l'impatto delle nuove Direttive europee che, recentemente emanate, dovranno essere recepite anche nell'ordinamento legislativo del nostro Paese entro il 2016. •

III - LE AGEVOLAZIONI PRIMA CASA DOPO LA RIFORMA DELLA TASSAZIONE SUI TRASFERIMENTI IMMOBILIARI

a cura di Marcello Maiorino
Esperto di fiscalità immobiliare



**Gli aspetti fiscali connessi
alla disciplina dei trasferimenti
che beneficiano delle agevolazioni
prima casa per effetto delle novità
normative 2014**

*Piazza Nicosia, Roma,
il fronte del palazzo
del principe russo Teodor Galitzin*

1. Introduzione

La riforma della tassazione immobiliare, introdotta dall'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011 e in vigore dal 1° gennaio 2014, ha rappresentato una rivoluzione copernicana in materia di trasferimenti immobiliari, introducendo radicali novità ai fini delle imposte indirette.

**In base alla nuova disciplina
il carico fiscale dovuto
per i trasferimenti
che beneficiano
delle agevolazioni prima casa
risulta meno oneroso**

Dopo aver illustrato i tratti essenziali della riforma ci si soffermerà in particolar modo sulle novità introdotte in relazione alle agevolazioni per l'acquisto della prima casa, procedendo a un confronto tra la disciplina in vigore anteriormente al 1° gennaio 2014 e quella che, per effetto delle novità normative introdotte, è in vigore dal 1° gennaio 2014, evidenziando le differenze tra i due regimi, non tralasciando il riferimento agli aspetti che invece non sono stati incisi dal processo riformatore.

Ciò attraverso la disamina, tra l'altro, dei chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate con Circolare 21 febbraio 2014, n. 2, nella quale sono stati analizzati anche (ma non solo), gli aspetti fiscali connessi alla disciplina dei trasferimenti che beneficiano delle agevolazioni prima casa.

2. I tratti essenziali della riforma

L'articolo 10 del D.LGS 14 marzo 2011, n. 23 ha introdotto rilevanti novità, a decorrere dal 1° gennaio 2014¹ nel regime impositivo applicabile ai fini delle imposte indirette, agli atti a titolo oneroso traslativi o costitutivi di diritti reali immobiliari.

In primo luogo, per effetto della riformulazione dell'articolo 1 della Tariffa, Parte prima, allegata al Testo Unico dell'imposta di registro, approvato con DPR 26 aprile 1986, n. 131 (di seguito TUR), che disciplina i trasferimenti soggetti a imposta di registro in misura proporzionale, sono previste tre sole aliquote per i trasferimenti immobiliari (9% per gli atti traslativi aventi a oggetto beni immobili in genere, 2% per i trasferimenti che beneficiano delle agevolazioni prima casa e 12% per i trasferimenti aventi a oggetto i terreni agricoli).

La riformulazione dell'articolo 1, pertanto, reca con sé la semplificazione del sistema impositivo applicabile ai trasferimenti immobiliari, già soggetti (an-

¹ Con riferimento alla decorrenza della nuova disciplina, con circolare n. 2 del 2014 è stato precisato che le disposizioni recate dall'articolo 10 trovano applicazione per gli atti pubblici formati autenticati a partire dal 1° gennaio 2014 e per gli atti giudiziari emanati dalla medesima data. Il nuovo regime trova invece applicazione per le scritture private non autenticate presentate per la registrazione a partire dal 1° gennaio 2014.

teriormente al 1° gennaio 2014), a differenti aliquote (in misura proporzionale o fissa), in funzione della tipologia di immobile e dei differenti soggetti acquirenti.

L'imposta da applicare ai trasferimenti soggetti a imposta di registro in misura proporzionale non può comunque essere inferiore ai 1.000 euro².

Inoltre, il comma 3 dell'articolo 10 del D. LGS. n. 23 del 2011, ha previsto (in attuazione del cd. principio di assorbimento), l'esenzione dall'imposta di bollo, dalle tasse ipotecarie e dai tributi speciali catastali, degli atti assoggettati a imposta di registro nella misura proporzionale, di cui all'articolo 1 della Tariffa, Parte prima, allegata al TUR, e degli atti e delle formalità direttamente conseguenti posti in essere per curare gli adempimenti catastali e di pubblicità immobiliare, nonché l'assoggettamento di tali atti e formalità a imposta ipotecaria e catastale, ciascuna nella misura fissa di 50 euro.

² L'importo fissato nella misura di 1.000 euro concretizza la misura minima di imposta da applicare e non l'imposta effettiva da applicare. Ad es. (cfr. circ. n. 2 del 2014, par. 7), per la registrazione di un atto di trasferimento immobiliare potrà essere corrisposto anche un importo inferiore a tale limite, per effetto della compensazione del credito di imposta spettante per l'acquisto della prima casa, o dello scomuto dall'imposta dovuta per il contratto definitivo di compravendita, dell'imposta di registro corrisposta in sede di registrazione del contratto preliminare, in relazione a caparre o acconti di prezzo.

Il successivo comma 4 dell'articolo 10 ha inoltre previsto la soppressione di tutte le esenzioni e agevolazioni tributarie, anche se le stesse siano previste in leggi speciali, che riguardino gli atti assoggettati a imposta di registro di cui all'articolo 1 della Tariffa, parte prima, allegata al TUR, ad eccezione delle agevolazioni previste per la piccola proprietà contadina dall'articolo 2, comma 4 *bis*, del DL n. 194 del 2009, convertito dalla legge n. 25 del 2010, e di quelle previste per l'EXPO di Milano 2015^{3 e 4}.

Infine, per effetto della disposizione recata dall'articolo 26 del DL n. 104 del 2013, *"l'importo di ciascuna delle imposte di registro, ipotecaria e catastale stabilito nella misura fissa di 168 euro da disposizioni vigenti anteriormente al 1° gennaio 2014, è elevato ad euro 200"*.

³ Cfr. articoli 19 e 20 dell'Accordo tra Repubblica Italiana e il BIE sulle misure necessarie per facilitare la partecipazione all'EXPO di Milano 2015, ratificato con legge 14 gennaio 2013, n. 3.

⁴ Con circolare n. 2 del 2014 (par. 9) sono stati individuati alcuni regimi di favore che sono da ritenersi sottratti all'intervento soppressivo recato dal riportato comma 4 dell'articolo 10 del D.LGS. n. 23 del 2011. Si tratta di alcune previsioni fiscali funzionali alla disciplina di istituti peculiari, aventi un'ampia applicazione, la cui riferibilità ai trasferimenti immobiliari è solo eventuale e prescinde dalla loro natura onerosa o gratuita. Cfr. inoltre successivi sviluppi di prassi in materia (risoluzioni 11 giugno 2014, n. 61, 20 giugno 2014, n. 64, 3 luglio 2014, n. 68).

3. Le agevolazioni prima casa dopo la riforma

Tra le novità introdotte dall'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011, figura l'abrogazione delle note all'articolo 1 della Tariffa, Parte prima, allegata al TUR. Fa eccezione a detta abrogazione, la nota II *bis*, che disciplina le condizioni per accedere alle agevolazioni prima casa, oltre che le cause di decadenza dalla stessa. Risulta invece modificata la disciplina sulla prima casa inserita nel *corpus* dell'articolo 1 della Tariffa.

Difatti, in base alla nuova disciplina, se il trasferimento ha per oggetto case di

abitazione a eccezione di quelle appartenenti alle categorie catastali A1, A8, A9, ove ricorrono le condizioni di cui alla nota II *bis* (che pertanto viene espressamente richiamata dalla nuova norma), si applicherà l'imposta di registro nella misura proporzionale del 2%, mentre le imposte ipotecaria e catastale, come precisato in via generale dal comma 3 dell'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011, vanno corrisposte nella misura fissa di 50 euro ciascuna. Sulla base di quanto stabilito dalla medesima disposizione normativa, per i trasferimenti soggetti a imposta di registro opera, invece,



San Paolo Fuori le Mura, Roma, veduta della navata intermedia sinistra con la pavimentazione a fascia e riquadri, 1857

il principio dell'assorbimento e, pertanto, non trovano applicazione le imposte di bollo, i tributi speciali catastali e le tasse ipotecarie.

Non è possibile fruire delle agevolazioni prima casa per le abitazioni di tipo signorile le abitazioni in ville e i castelli e i palazzi di eminenti pregi artistici e storici

Si rileva preliminarmente che, in base alla nuova disciplina, il carico fiscale dovuto per i trasferimenti che beneficiano delle agevolazioni prima casa, risulta meno oneroso. Difatti, fino al 31 dicembre 2013, l'imposta di registro si applicava nella misura del 3%, le imposte ipotecaria e catastale nella misura fissa di 168 euro ed erano altresì dovuti gli altri tributi indiretti oggi assorbiti.

Procediamo a tal punto *in medias res* ai fini della disamina della nuova disciplina e al relativo confronto con la disciplina in vigore fino al 31 dicembre 2013.

Innanzitutto, dal 1° gennaio 2014, l'applicabilità dell'agevolazione risulta vincolata, ai fini dell'imposta di registro, alla categoria catastale in cui è classificato o classificabile l'immobile.

Non occorre più, pertanto, fare riferimento alle caratteristiche individuate dal DM 2 agosto 1969, decreto richiamato nella precedente formulazione (in vigore fino al 31 dicembre 2013), dell'articolo 1 della Tariffa, parte prima, allegata al TUR.

Come previsto dalla nuova disposizione,

le categorie catastali per le quali non è possibile fruire delle agevolazioni prima casa sono: le abitazioni di tipo signorile (cat. A/1), le abitazioni in ville (cat A/8) e i castelli e i palazzi di eminenti pregi artistici e storici (cat. A/9).

Ne deriva che, in sede di stipula dell'atto di trasferimento o di costituzione del diritto reale sull'abitazione per la quale si intende godere delle agevolazioni prima casa, occorre indicare, oltre alla sussistenza delle condizioni richieste per fruire dell'agevolazione, dalla nota II bis, la classificazione o classificabilità dell'immobile nelle categorie catastali che possono beneficiare del regime di favore (categorie catastali da A/2 ad A/7 e A/11)⁵.

Come accennato, devono altresì ricorrere, al fine di beneficiare del regime di favore in parola, le condizioni richieste dalla nota II bis. Sulla base di detta nota si applica l'imposta di registro con aliquota agevolata (oggi del 2%), per gli atti traslativi a titolo oneroso della proprietà di case di abitazione non di lusso e gli atti traslativi o costitutivi della nuda proprietà, dell'usufrutto, dell'uso e dell'abitazione relativi alle stesse, nel rispetto delle seguenti condizioni:

- 1) L'immobile deve essere ubicato nel territorio del Comune in cui l'acquirente ha o stabilisce entro diciotto mesi dall'acquisto la propria residenza o, se diverso, in quello in cui l'acquirente

⁵ Non possono invece beneficiare dell'agevolazione gli immobili rientranti nella categoria catastale A/10 (uffici e studi privati).

svolge la propria attività ovvero, se trasferito all'estero per ragioni di lavoro, in quello in cui ha sede o esercita l'attività il soggetto da cui dipende ovvero, nel caso in cui l'acquirente sia cittadino italiano emigrato all'estero, che l'immobile sia acquistato come prima casa sul territorio italiano. La dichiarazione di voler stabilire la residenza nel Comune in cui è ubicato l'immobile acquistato deve essere resa, a pena di decadenza, dall'acquirente, nell'atto di acquisto;

- 2) Nell'atto di acquisto l'acquirente deve dichiarare di non essere titolare esclusivo o in comunione con il coniuge dei diritti di proprietà, usufrutto, uso e abitazione di altra casa di abitazione nel territorio del Comune in cui è situato l'immobile da acquistare;
- 3) Nell'atto di acquisto l'acquirente deve dichiarare di non essere titolare, neppure per quote, anche in regime di comunione legale su tutto il territorio nazionale dei diritti di proprietà, usufrutto, uso e abitazione e nuda proprietà su altra casa di abitazione acquistata dallo stesso soggetto o dal coniuge con le agevolazioni prima casa.

Con circolare n. 2 del 2014 è stato altresì precisato che le agevolazioni si applicano anche nel caso di trasferimento di immobile in corso di costruzione, in presenza dei requisiti previsti dalla nota II *bis*, purché l'immobile sia classificato nelle categorie catastali da A/2 ad A/7.

Le agevolazioni si applicano anche per l'ipotesi di acquisto contemporaneo di immobili contigui, destinati a costituire un'unica unità abitativa, ovvero di un im-

mobile contiguo ad altra casa di abitazione già acquistata dallo stesso soggetto fruendo dei benefici prima casa, sempre che detto acquisto sia finalizzato a costituire con quest'ultima un'unica unità abitativa. L'immobile che risulta dalla riunione delle unità immobiliari acquistate con le agevolazioni dovrà essere accatastato nelle categorie da A/2 ad A/7, con esclusione delle categorie catastali A/1, A/8 e A/9.

Resta inteso che, come previsto anche per il previgente regime, le agevolazioni prima casa spettano anche per l'acquisto, pur se effettuato con atto separato, delle pertinenze dell'immobile che beneficia dell'agevolazione. Le agevolazioni spettano limitatamente all'acquisto di una pertinenza per ciascuna categoria, rientrando nelle categorie catastali C/2 (cantine, soffitte, magazzini), C/6 (autorimesse, rimesse, scuderie) e C/7 (tettoie chiuse o aperte).

4. Trasferimenti soggetti a IVA e agevolazioni prima casa

La riforma della tassazione dei trasferimenti immobiliari produce effetti differenti ai fini IVA.

In relazione ai trasferimenti che risultano esenti da IVA, sulla base della disciplina recata dall'articolo 10, comma 1, n. 8 *bis*, del DPR n. 633 del 1972, trovano applicazione le nuove aliquote previste dall'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011 per le imposte di registro, ipotecaria e catastale, oltre al principio dell'assorbimento. Anche in tali ipotesi l'imposta di registro da corrispondere non può essere inferiore ai 1.000 euro.

Diversamente, fuoriescono dal perimetro applicativo della nuova disciplina, in attuazione del principio di alternatività IVA - Registro⁶ le cessioni di immobili strumentali di cui all'articolo 10, comma 1, n. 8 *ter*; del DPR n. 633 del 1972. In tali casi, l'imposta di registro è dovuta (sia per le operazioni imponibili, sia per quelle esenti), nella misura fissa. L'assoggettamento di dette operazioni a imposta di registro in misura fissa giustifica la non riconducibilità delle stesse alla nuova disciplina, che trova invece applicazione per gli atti soggetti a imposta di registro in misura proporzionale. Pertanto, le cessioni di immobili strumentali, oltre a scontare l'imposta di registro nella misura fissa di 200 euro, restano altresì soggette a imposte ipotecaria e catastale, rispettivamente nella misura proporzionale del 3% e dell'1%.

Ciò premesso, verifichiamo cosa accade per i trasferimenti soggetti a IVA, con riferimento alle agevolazioni prima casa. Al riguardo, si fa presente che la disciplina recata per le agevolazioni in esame ai fini IVA (aliquota agevolata del 4%), dal numero 21 della Tabella A, parte II, allegata al DPR n. 633 del 1972, prevede che l'individuazione delle case di abitazione per le quali è possibile fruire delle agevolazioni sia invece ancorata ai criteri dettati dal citato DM 2 agosto 1969, non più validi per i trasferimenti soggetti a imposta di registro. La previsione normativa recata ai fini IVA, del resto, non è stata modificata dall'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011, come invece accaduto per l'articolo 1 della Tariffa, Parte prima, allegata al

TUR. Pertanto, per i trasferimenti soggetti a IVA, ai fini dell'individuazione della case di abitazioni non di lusso, cui applicare le agevolazioni prima casa, continuano a rilevare i criteri dettati dal DM del 1969⁷. In tali casi, pertanto, si prescinde dalla categoria catastale nella quale l'immobile risulta censito in catasto.

L'assoggettamento del trasferimento a IVA piuttosto che a imposta di registro produce effetti anche ai fini delle imposte ipotecarie e catastali. In caso di trasferimenti soggetti a IVA, difatti, le imposte ipotecaria e catastale per gli atti che beneficiano dell'aliquota agevolata prima casa dell'IVA (pari al 4%), sono dovute ciascuna nella misura fissa di 200 euro (mentre nel caso di trasferimenti soggetti a imposta di registro le imposte ipotecaria e catastale sono dovute nella misura di 50 euro ciascuna). Devono altresì, per i trasferimenti soggetti a IVA, essere corrisposti i tributi speciali catastali, oltre all'imposta di bollo e alle tasse ipotecarie.

⁶ Sul principio di alternatività IVA - Registro si veda quanto stabilito dall'articolo 40 del TUR, a mente del quale *"per gli atti relativi a cessioni di beni e prestazioni di servizi soggetti all'imposta sul valore aggiunto, l'imposta si applica in misura fissa. Si considerano soggette all'imposta sul valore aggiunto anche le cessioni e le prestazioni di servizi per le quali l'imposta non è dovuta... ad eccezione delle operazioni esenti ai sensi dell'art. 10, nn. 8), 8) bis..."* del DPR n. 633 del 1972.

⁷ Il DM 2 agosto 1969 individua le caratteristiche che qualificano come di lusso le abitazioni (cfr. articoli da 1 a 8 e allegata Tabella).

5. Decadenza delle agevolazioni

Resta in vigore, anche dopo il 1° gennaio 2014, la disciplina sulla decadenza dalle agevolazioni prima casa, prevista dalla riportata nota II *bis*. Al riguardo, si rappresenta che si ha decadenza dalle agevolazioni nell'ipotesi di dichiarazione mendace o di trasferimento infraquinquennale (effettuato a titolo gratuito od oneroso), dell'immobile acquistato con i benefici prima casa. In tale ultima ipotesi, non ha luogo la decadenza nel caso in

cui si proceda al riacquisto entro un anno di un nuovo immobile da adibire a propria abitazione principale⁸. Si sottolinea che, affinché venga impedita la decadenza dalle agevolazioni, non è sufficiente, entro il predetto termine annuale, la sottoscrizione di un contratto preliminare. Difatti, quest'ultimo produce solo effetti obbligatori e non traslativi (non determinando l'acquisto dell'immobile in capo al promissario acquirente).

Inoltre, la nuova disciplina riverbera i suoi effetti anche in relazione al recupero delle maggiori imposte dovute in seguito alla decadenza dalle agevolazioni. La norma prevista nella nota II *bis*, al punto 4 stabilisce che nell'ipotesi di decadenza dalle agevolazioni prima casa *“sono dovute le imposte di registro, ipotecaria e catastale nella misura ordinaria”*. Detta disposizione deve essere riletta alla luce delle modifiche apportate, tra l'altro, ai fini delle imposte ipotecaria e catastale. Come chiarito, infatti, le imposte ipotecaria e catastale dovute per i trasferimenti (incluse quelle applicabili ai trasferimenti che beneficiano delle agevolazioni prima casa), vanno corrisposte nella misura fissa di 50 euro ciascuna. Pertanto, non sussiste una differenza di trattamento impositivo applicabile ai fini di tali imposte, per i trasferimenti soggetti a im-



Progetto dell'edificio verso piazza Cavour, Roma
Luigi Martinori

⁸ Si fa presente che la previsione in base alla quale l'immobile deve essere adibito ad abitazione principale dell'acquirente è valida solo nell'ipotesi di riacquisto (impeditivo della decadenza), non trovando applicazione invece nell'ipotesi di primo acquisto.

posta di registro, a prescindere dal fatto che sussistano i requisiti per beneficiare delle agevolazioni prima casa. Il recupero della maggiore imposta, pertanto, riguarderà esclusivamente l'imposta di registro (da applicare nella misura del 9% in luogo del 2%).

Nessuna novità, invece, in tema di sanzioni: in caso di decadenza, infatti, viene irrogata una sanzione pari al 30% della differenza tra l'imposta calcolata in base all'aliquota applicabile in assenza di agevolazioni e quella risultante dall'applicazione dell'aliquota agevolata; sono altresì dovuti gli interessi di mora di cui al comma 4 dell'articolo 55 del TUR.

6. Agevolazioni in caso di successione e donazione

Nell'ipotesi in cui per effetto di una successione *mortis causa* o di una donazione, un erede o un donatario benefici di una abitazione non di lusso, qualora in capo al beneficiario sussistano i requisiti e le condizioni previste per godere delle agevolazioni prima casa, si applicano, sulla base di quanto stabilito dall'articolo 69 della legge n. 342 del 2000, le imposte ipotecaria e catastale nella misura fissa⁹.

⁹ Le imposte ipocatastali si applicano nella misura fissa anche nell'ipotesi in cui, in presenza di una pluralità di beneficiari del trasferimento immobiliare, solo in capo a uno di essi sussistano i requisiti e le condizioni previste per l'applicazione delle agevolazioni prima casa.

Tale agevolazione, valida esclusivamente ai fini delle imposte ipocatastali, è da ritenersi ancora in vigore dopo il 1° gennaio 2014, per effetto del richiamo operato dal comma 4 dell'articolo 69 della legge n. 342 del 2000, alla nota II *bis*.

Inoltre, in considerazione delle modifiche apportate all'importo delle misure fisse delle imposte di registro, ipotecaria e catastale dall'articolo 26 del DL n. 104 del 2013, le imposte ipotecaria e catastale sono dovute nella misura fissa di 200 euro ciascuna. Sono inoltre dovuti le imposte di bollo, le tasse ipotecarie e i tributi catastali.

Anche nell'ipotesi di immobili pervenuti tramite successione o donazione, possono beneficiare delle aliquote agevolate (dovute in luogo delle aliquote rispettivamente del 2% e dell'1% ancora applicabili, in via generale, per i trasferimenti immobiliari rientranti nel campo di applicazione dell'imposta sulle successioni e donazioni), i trasferimenti aventi a oggetto case di abitazione diverse da quelle appartenenti alle categorie catastali A/1, A/8 e A/9.

7. Credito di imposta per il riacquisto della prima casa

Occorre a tal punto verificare se il credito d'imposta per il riacquisto della prima casa, previsto dall'articolo 7, commi 1 e 2 della legge n. 448 del 1998, sia ascrivibile alla categoria dei regimi agevolati che risultano soppressi per effetto della previsione di cui al comma 4 dell'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011.

Il credito di imposta in esame spetta a fa-

vore di coloro che, dopo aver alienato un immobile acquistato usufruendo delle agevolazioni prima casa, provvedano ad acquisire a qualsiasi titolo, entro un anno dall'alienazione, un'altra casa di abitazione non di lusso, avente i requisiti per godere delle agevolazioni prima casa. Il credito spetta fino a concorrenza dell'imposta di registro o IVA dovuta in relazione al precedente acquisto agevolato, per un ammontare che non risulti superiore all'imposta di registro o all'IVA dovuta per l'acquisto agevolato della nuova casa di abitazione.

Il citato comma 4 dell'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011 prevede la soppressione di tutte le esenzioni e agevolazioni tributarie relative agli atti soggetti a imposta di registro in misura proporzionale.

Tuttavia, precisa la circolare n. 2 del 2014, pur non negandosi la circostanza che il credito di imposta costituisca di fatto un vantaggio fiscale per il contribuente, lo stesso non riveste natura agevolativa che abbia effetti sulla misura dell'imposta di registro dovuta sui trasferimenti a titolo oneroso. Pertanto, la disciplina del credito di imposta non risulta travolta dagli effetti della previsione abrogativa recata dal comma 4 dell'articolo 10 del D.LGS n. 23 del 2011¹⁰.

Laddove, in seguito allo scomputo dell'imposta dovuta per il nuovo acquisto risulti un importo dell'imposta di registro inferiore alla somma di 1.000 euro, dovrà essere versato per la registrazione dell'atto detto importo e non l'imposta minima di 1.000 euro. Anche in tale ipotesi, il riferimento all'acquisto di altra casa

di abitazione non di lusso contenuta nell'articolo 7 della legge n. 448 del 1998, deve intendersi alle case di abitazione non rientranti nelle categorie catastali A/1, A/8 e A/9.

Da ultimo, si riportano due esempi pratici relativi all'imposta di registro da corrispondere in seguito allo scomputo:

- 1) Si consideri la seguente fattispecie, caratterizzata dalle predette fasi: acquisto di una prima casa effettuato il 1° settembre 2013 – imposta versata 700 euro – vendita immobile e riacquisto di altro immobile prima casa effettuato il 1° maggio 2014, per il quale è dovuta l'imposta di registro nella misura di 1.200 euro. Il credito di imposta è pari a 700 euro e l'imposta di registro da corrispondere per il nuovo acquisto è pari a 500 euro.
- 2) Si consideri, invece, la seguente fattispecie: acquisto di prima casa effettuato il 1° settembre 2013 – imposta versata 300 euro – vendita primo immobile e riacquisto di altro immobile prima casa effettuato il 1° maggio 2014 – imposta dovuta 800 euro (da arrotondare a 1.000 euro). Il credito d'imposta è pari a 300 euro e l'imposta di registro da corrispondere per il nuovo acquisto è pari a 700 euro. •

¹⁰ Analogamente, nella circolare n. 2 del 2014 è stato chiarito che anche la disciplina del prezzo-valore non può essere ricondotta nell'ambito delle previsioni agevolative, in termini di riduzione di aliquote, di imposte fisse o di esenzione dall'imposta di registro, limitandosi a concretizzare un sistema forfettario di determinazione della base imponibile.

IV - NOTE A MARGINE DI ALCUNI METODI *MARKET ORIENTED*

a cura di Maurizio d'Amato

FRICS - Royal Institution of Chartered Surveyors

Professore Associato di Estimo DICATECh Politecnico di Bari

*Membro del Comitato degli Esperti di **Tecnoborsa***

Recognised European Valuer

Un confronto da un punto di vista probabilistico tra le premesse teoriche che sono alla base della stima monoparametrica e della stima per punti di merito con quelle su cui si basa il *Market Comparison Approach*



*Portale al civico 13 della Salita di Monte Cavallo, Roma,
Pietro Martinori*

1. Introduzione

Le rilevanti novità in ambito professionale costituite dalla realizzazione del *Codice delle Valutazioni Immobiliari* di **Tecnoborsa** terza e quarta edizione, la realizzazione delle *Linee Guida per la Valutazione Immobiliare degli Immobili a Garanzia delle Esposizioni Creditizie* da parte dell'ABI e la realizzazione del *Manuale Operativo delle Stime Immobiliari italiano* dell'Agenzia del Territorio, la traduzione italiana del *Red Book* della RICS, evidenziano una ritrovata attenzione al problema della accuratezza delle valutazioni immobiliari. Una maggiore attenzione motivata da una progressiva armonizzazione delle pratiche professionali con gli *standard* di valutazione internazionali.

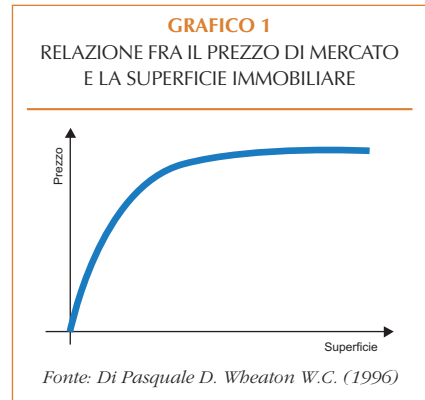
Nonostante l'introduzione di diversi testi ai più alti livelli istituzionali, la pratica professionale vede, in maniera ricorrente, l'applicazione ripetitiva dell'esercizio di aritmetica elementare che consiste nel prodotto fra un prezzo unitario rilevato da listini o, più raramente, rilevato dal mercato per la relativa superficie del bene immobile oggetto di stima.

Il comportamento assume una scarsa giustificabilità metodologica se si pensa alla graduale emersione dei valori negli atti di compravendita determinato dall'introduzione del criterio del prezzo-valore che ha sostituito il cosiddetto valore automatico. Di fronte alla disponibilità di dati reali di compravendita la stima monparametrica dovrebbe essere confinata nell'ambito professionale di stime rapide e di larga massima. Tuttavia spesso, nell'attività professionale, se ne osserva una frequente e ossessiva applicazione.

La finalità di questa Nota¹ è comprendere e confrontare da un punto di vista probabilistico le premesse teoriche che sono alla base della stima monparametrica e della stima per punti di merito, con quelle su cui si basa il *Market Comparison Approach* (MCA).

2. Stima monparametrica e stima per punti di merito

Nell'ambito del mercato immobiliare è opinione generale che il prezzo di mercato di un immobile (terreno e fabbricato), aumenti meno che proporzionalmente all'aumentare della superficie. Questo rapporto pacificamente acquisito dall'esperienza empirica e dalla dottrina (Cfr. in Bibliografia Di Pasquale D. et al., 1996, pag. 73; Simonotti M., 2006) è stato definito attraverso la relazione descritta (*graf. 1*).



¹ La Nota è basata su parte di una presentazione di un convegno E-valuations tenutosi a Prato il 13.05.2011.

È dunque esperienza comune osservare cambiamenti nel rapporto prezzo superficie al variare della misura superficaria. È appena il caso di ricordare che la pendenza della curva può modificarsi in maniera significativa in funzione del particolare segmento di mercato o della fase del ciclo di mercato, contribuendo a ridisegnare l'intero grafico e producendo una famiglia di curve che possono avere differenze, in termini di pendenza, anche significative.

**Dal 1986 al 2005
per l'estimatore
era inevitabile sostituire
la ricerca dell'informazione
immobiliare
con l'*expertise***

Si possono, quindi, effettuare alcune considerazioni sul livello di approssimazione che l'utilizzo dei metodi di valutazione immobiliare più diffusi garantiscono nel raggiungimento della stima professionale del valore di mercato. Il primo metodo preso in considerazione è la stima monoparametrica. Questo metodo è frequentemente applicato nella pratica estimativa. La sua applicazione professionale era ampiamente giustificata nel passato dalla proliferazione di valori convenzionali

A questo proposito giova richiamare brevemente l'introduzione del valore automatico attraverso il TUIR 131/86 e la determinazione del canone di mercato 'equo' attraverso la 392/78. Dal 1986 al

2005 per l'estimatore era inevitabile sostituire la ricerca dell'informazione immobiliare, che non era disponibile per la proliferazione di dati e valori convenzionali, con l'*expertise* ovvero con la conoscenza diretta del mercato e delle sue dinamiche, spesso non argomentata e non argomentabile.

Il giudizio di valore diventava un atto autoreferenziale basato per lo più sulla capacità di osservazione del perito e sulla sua capacità di rapportarsi con le poche transazioni ufficiali e le informazioni indirette assunte dagli operatori del settore.

Con l'introduzione della legge 266/2005, e in particolare del cosiddetto criterio del 'prezzo valore', gradualmente i prezzi riportati in atto sono diventati sempre più significativi. Vi è stata una silenziosa rivoluzione ancora non pienamente percepita da molti professionisti che, pur avendo la disponibilità dei dati, indulgiano nella ricerca del valore di stima attraverso l'*expertise* individuale.

In termini metodologici, la stima monoparametrica è il rapporto fra il prezzo rilevato e una sola caratteristica per lo più superficaria.

Può essere assimilato quindi al rapporto che segue nella formula 1:

$$V = \frac{\sum_{j=1}^n P_j}{\sum_{j=1}^n S_j} S_x \quad (1)$$

In essa il valore del bene oggetto di stima deriva dal rapporto fra un numeratore in cui compare la somma dei vari prezzi rilevati e un denominatore in cui compare la sommatoria delle relative su-

perfici. Successivamente, questo rapporto viene moltiplicato per la superficie del bene oggetto di stima. Non è infrequente che il valutatore si affidi ciecamente a rapporti fra prezzi e superfici riportati in listini, saltando la fase di rilevazione dei comparabili.

Il carattere previsionale della formulazione del giudizio di valore si estende impropriamente anche alla fase di rilevazione e analisi critica del dato immobiliare. Al contrario, la fase di rilevazione dell'informazione immobiliare dovrebbe avere carattere di oggettività e trasparenza.

Peraltro, la frequente discordanza fra i diversi listini disponibili accresce legittimi sospetti sulla loro utilizzabilità in campo estimativo. Per questa ragione in maniera spesso acritica ci si affida al listino dell'Agenzia delle Entrate invocandone la terzietà. Giova sottolineare come la stessa Agenzia delle Entrate ne scoraggi, invano, l'utilizzo e l'applicazione in sostituzione della valutazione immobiliare. In termini geometrici la stima monoparametrica si può rappresentare come una retta che passa per l'origine in un sistema di assi cartesiani che abbiano la misurazione del prezzo sull'asse delle ordinate e delle superfici sull'asse delle ascisse.

La formula 2 che segue riporta la formula della stima monoparametrica approssimabile alla formula geometrica di una retta passante per il centro:

$$V = \frac{\sum_{j=1}^n P_j}{\sum_{j=1}^n S_j} S_x \quad y = m x \quad (2)$$

Il coefficiente angolare o la pendenza di questa retta m è costante e rappresenta proprio il prezzo unitario ovvero il rapporto fra i prezzi (eventualmente rilevati) e le superfici (eventualmente misurate). Nel grafico qui di seguito rappresentata la retta azzurra descrive la relazione geometrica fra prezzo e superficie nella stima monoparametrica, mentre il prezzo unitario è descritto con una retta costante e parallela all'asse delle ascisse (*graf. 2*)

Nel caso in cui i dati di mercato fossero mancanti o difficili da rilevare, la valutazione immobiliare attraverso stima monoparametrica viene basata sull'*expertise*. In questo caso, al suo numeratore si suppongono prezzi (che non si riescono o vogliono rilevare), mentre al suo denominatore campeggiano superfici (mai effettivamente misurate e di cui sono spesso ingenuamente omessi anche i criteri di misurazione). L'efficacia del metodo monoparametrico nel prevedere e approssimare il prezzo di mercato può essere fa-



cilmente osservata sovrapponendo il grafico 2 al grafico 1 (graf. 3).

Dal grafico 3 discendono alcune possibili considerazioni: la stima monparametrica può creare indebite sopravvalutazioni o sottovalutazioni del bene. Infatti, nell'area alla sinistra del punto I, si nota come la stima monparametrica porti inevitabilmente a una sottovalutazione delle unità immobiliari di superfici ridotte. Al contrario, l'applicazione di questa metodologia può determinare sopravvalutazioni del bene oggetto di stima per gli immobili di sensibile estensione che possono collocarsi nell'area descritta alla destra del punto I.

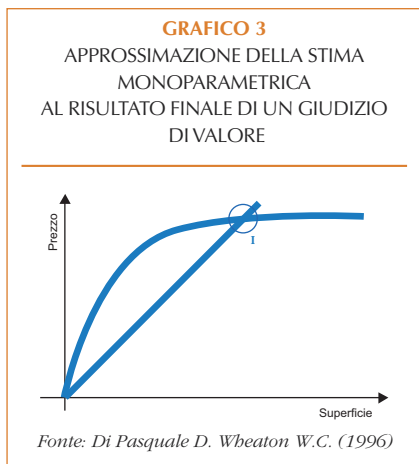
Come potrà notarsi il metodo della stima monparametrica approssima la relazione prezzo superficie in un solo punto ovvero nel punto I, offrendo una soluzione discreta e unica al problema della formulazione del giudizio di valore. Essendo unico il punto di intersezione si

pone come una metodologia che offre un risultato di alta precisione basandosi su dati esperienziali, spesso privi di una ricerca effettiva dei dati di mercato. Quando il valutatore moltiplica il rapporto prezzo e superficie assume di conoscere la relazione prezzo superficie nel segmento di mercato interessato dalla stima e, più ancora, ipotizza di poter individuare con esattezza il punto I di intersezione indicato nel grafico 3.

Un'interessante osservazione che si può formulare nell'osservare il grafico 3 è la quantificazione della probabilità che un estimatore abbia di formulare correttamente la sua previsione. La probabilità frequentista che un estimatore ha di formulare correttamente un giudizio di valore usando la monparametrica, è pari al rapporto fra l'evento m (formulazione corretta del giudizio di valore) e il numero di casi possibili n (numero di possibili giudizi di valore formulabili). Purtroppo, intorno al punto I di intersezione esistono infiniti punti che descrivono la relazione prezzo superficie. La probabilità di successo sarà pari a quella indicata nella formula 3 qui di seguito:

$$P(E) = \frac{m}{n} = \frac{m}{\infty} = 0 \quad (3)$$

Un'alternativa è costituita dall'applicazione della stima per punti di merito. Essa consiste nel moltiplicare il rapporto prezzo superficie precedentemente indicato con l'uso di coefficienti che consentano di aggiustare il mero rapporto fra prezzi e superficie con coefficienti che tengano conto delle specifiche caratte-



ristiche del bene, rendendo parzialmente esplicito il ruolo dell'*expertise* (Cfr. in Bibliografia, d'Amato M., 2010).

La stima per punti di merito consente l'applicazione del dominio concettuale della monoparametrica a una pluralità di superfici. In questo caso per 'ragguagliare' una superficie j-ma alla superficie principale si potrà moltiplicare il prezzo a metro quadrato della superficie principale per un coefficiente o punto di merito che trasformerà la predetta incidenza nel valore parametrico della superficie che si vuole stimare. L'elaborazione di simili coefficienti avviene per lo più soggettivamente da parte dell'estimatore sulla base della propria conoscenza del mercato.

In termini formali il processo è riconducibile sempre alla forma funzionale di un retta passante per il centro. Questa volta il coefficiente angolare, ovvero il rapporto prezzo superficie, assumerà delle variazioni in funzione dei coefficienti applicati, conferendo al processo

un'apparente flessibilità. La formula 4 di sotto esemplifica la relazione:

$$V = \frac{\sum_{j=1}^n P_j}{m} k S_x \quad y = m k x \quad (4)$$

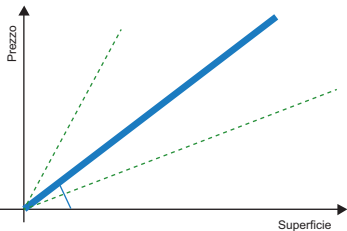
In questo caso il rapporto fra prezzo e superficie è modificato attraverso l'uso del punto di merito k.

Il risultato geometrico è riportato nel grafico che segue, dove il rapporto fra prezzo e superficie indicato nel grafico 2 subisce delle variazioni nella pendenza legate all'utilizzo dei predetti coefficienti che possono far variare la pendenza a sinistra o a destra di chi osserva (graf. 4).

In termini grafici è possibile descrivere il processo di formulazione del giudizio di valore sovrapponendo il grafico 4 al grafico 1 come di seguito riportato (graf. 5).

GRAFICO 4

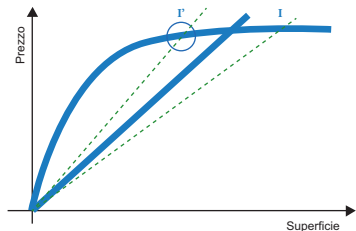
INTERPRETAZIONE GEOMETRICA DELLA STIMA PER PUNTI DI MERITO



Fonte: Di Pasquale D. Wheaton W.C. (1996)

GRAFICO 5

APPROSSIMAZIONE DELLA STIMA PER PUNTI DI MERITO AL RISULTATO FINALE DI UN GIUDIZIO DI VALORE



Fonte: Di Pasquale D. Wheaton W.C. (1996)

Al di là di un'apparente flessibilità del procedimento la relazione non cambia: il punto di intersezione fra la retta che rappresenta l'applicazione della stima per punti di merito e la relazione formale fra prezzo e superficie rimane unico, nonostante l'utilizzo di coefficienti. La flessibilità che i coefficienti offrono alla metodologia non contribuisce a migliorare l'adattabilità del risultato finale alla realtà di mercato. Infatti, dovendo calcolare anche qui la probabilità che ha un estimatore di individuare correttamente il risultato, ci si troverà di fronte alla formula 3.

3. Il Market Comparison Approach

L'applicazione del MCA si basa sulla rilevazione dei dati comparativi (*comparables*) e delle caratteristiche (*elements of comparison*) che contribuiscono a formare il prezzo di mercato. L'applicazione consiste nel ricercare il valore che avrebbe

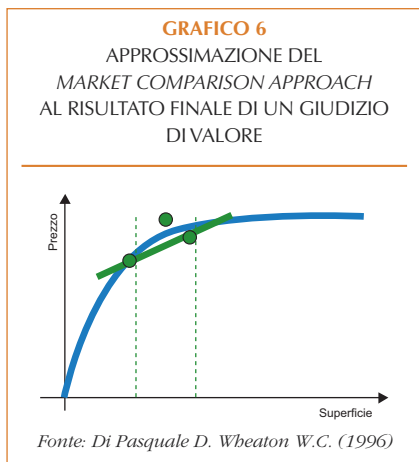
avuto ognuno dei comparabili se fosse stato nelle stesse condizioni del bene oggetto di stima. Una volta determinati i prezzi corretti (*adjusted prices*) la media fra i tre prezzi rilevati rappresenta il valore del *subject* o bene oggetto di stima.

La stima per punti di merito consente l'applicazione del dominio concettuale della monoperametrica a una pluralità di superfici

Graficamente, è possibile rappresentare il processo come una corda che unisce il valore minimo e massimo raggiunto dai tre comparabili adeguatamente aggiustati (graf. 6).

Ne consegue che il risultato del MCA non è costituito da un punto come nella stima monoperametrica il cui valore si fonda su un unico parametro ma da diversi prezzi rilevati e successivamente aggiustati con il prodotto fra il prezzo marginale di una pluralità di caratteristiche e la differenza fra le caratteristiche del *subject* e quelle del comparabile rilevato. Non si è di fronte a un intorno nel quale campeggia un unico punto di intersezione fra la relazione prezzo superficie e la stima monoperametrica.

I tre prezzi aggiustati che rappresentano l'applicazione della metodologia estimativa MCA ricadono nello stesso segmento di mercato e ricostituiscono una condizione di linearità. Conoscendo due soli punti oppure un solo punto e la pendenza della retta è possibile



individuare un'unica retta che approssima le condizioni di linearità. Tutti i punti contenuti in questa corda hanno pari dignità e ricadono nello stesso segmento di mercato ed è per questo che il valutatore che applica l'MCA ricorre alla media aritmetica (o media pesata con eguali probabilità), per effettuare la valutazione.

Il valore del *subject* non è l'interpolazione di un numero infinito di punti attraverso un punto di intersezione individuato dall'*expertise* del valutatore, ma la probabilità che ognuno dei punti che ricadono nella corda sia in grado di approssimare il valore del *subject*. L'MCA è definibile come una procedura in grado di approssimare un settore della



Piazza dell'Orologio, Palazzo Bencicelli, Roma,
Francesco Castelli, 1667

curva cogliendo l'opportunità di ottenere una migliore efficacia interpretativa. La probabilità frequentistica di successo dell'estimatore è quindi costituita dalla somma dei tre eventi rappresentati dai prezzi aggiustati. I tre eventi riguardano il valore che ogni singolo comparabile avrebbe avuto se si fosse trovato nelle stesse condizioni del *subject*. Ne consegue che i predetti eventi si escludono reciprocamente e la loro probabilità di accadimento è pari al numero dell'evento favorevole sul numero dei casi possibili. Siccome i casi possibili analizzati sono pari al numero del campione selezionato di cui il singolo prezzo aggiustato costituisce un elemento, assumendo il termine della formula 4 m pari a 1 e il termine n pari a 3 la probabilità di successo è pari a:

$$P(E) = \frac{m}{n} = \frac{1}{3} = 0,3 \quad (5)$$

La probabilità complessiva sarà la somma dei tre eventi indipendenti in quanto l'accadimento di uno ne esclude un altro. Quindi ne deriverà:

$$P(A) P(B) P(C) = P(A)+P(B)+P(C) = \frac{1}{3}A + \frac{1}{3}B + \frac{1}{3}C \quad (6)$$

La formula 6 è il fondamento probabilistico della media aritmetica che normalmente conclude ogni singolo MCA. Se in alcuni casi gli estimatori volessero provvedere a pesare diversamente le osservazioni, la base scientifica di questo comportamento risiede nell'uso del

concetto di probabilità applicato. La variazione del singolo peso sarebbe giustificabile in termini di probabilità soggettiva o frequentistica di accadimento, a seconda della natura dell'informazione raccolta.

4. Conclusioni

Le brevi considerazioni di questa nota evidenzerebbero la superiorità interpretativa della stima attraverso il *Market Comparison Approach* rispetto alle altre due procedure di valutazione citate, quali la stima monoparametrica e la stima per punti di merito.

La stessa superiorità interpretativa può essere estesa a tutte le metodologie *Market Oriented* quali il Sistema Generale di Stima, il Sistema Misto, il Sistema di Ripartizione e i Sistemi Intervallari di Stima.

In definitiva, da un punto di vista probabilistico l'utilizzo della stima monoparametrica e della stima per punti di merito sembrano presentare una scarsa efficienza in termini metodologici. •

Bibliografia

- ▶ d'Amato M. (2010) *Le Stime Immobiliari i Miti Ricorrenti*, Geocentro, anno II, Gennaio Febbraio 2010 n. 7, pp. 85-88
- ▶ Di Pasquale D. Wheaton W.C. (1996), *Urban Economics and Real Estate Markets*, Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ
- ▶ Simonotti M. (2006) *Metodi di Stima Immobiliare*, ed. Flaccovio, Palermo
- ▶ **Tecnoborsa** (2011) *Codice delle Valutazioni Immobiliari*, IV edizione



*Via del Tritone 193-201 angolo Via Poli 33-35, Roma,
Pietro Martinori, 1886*

V - L'INDAGINE TECNOBORSA 2014: LE FAMIGLIE ITALIANE E IL MERCATO IMMOBILIARE INTERMEDIAZIONE E VALUTAZIONE

a cura di Alice Ciani

Centro Studi sull'Economia Immobiliare di **Tecnoborsa** – CSEI

L'importanza di competenze plurime e trasversali
da parte dei professionisti coinvolti
nelle transazioni come nelle perizie immobiliari

*Progetto del fronte esterno
di Porta Pia, Roma,
con le quattro colonne
di granito dell'Elba,
Virgilio Vespignani*



1. Introduzione

Le persone che si rivolgono a un professionista del settore per ricercare un immobile da acquistare o di un acquirente per vendere un immobile sono molte, nonostante la concorrenza di nuovi canali come Internet o più consueti come il passaparola e le affissioni di cartelli; questo perché, molto probabilmente, le normative sempre più complesse e in continua evoluzione rendono necessaria l'assistenza di persone qualificate e, in particolare chi vende si rivolge alle agenzie perché è sempre più difficile trovare un acquirente in tempo di crisi. Ciò ha portato a una trasformazione e a una maggiore professionalizzazione degli agenti immobiliari. Infatti, un'agenzia deve offrire sempre di più servizi multidisciplinari che vanno dall'ambito normativo a quello tecnologico avvalendosi anche della collaborazione di altri professionisti quali avvocati, notai, commercialisti, architetti, ingegneri etc..

Pertanto, da un lato il servizio fornito oggi è in genere sempre più qualificato, dall'altro la crisi del settore ha spinto gli operatori a promuovere tipologie contrattuali atipiche per le transazioni immobiliari come il *rent to buy* e a cambiare anche il modo di promuovere gli immobili, attraverso il proprio sito Internet, i portali immobiliari e i *social network*.

Adesso più che in passato il successo nel settore immobiliare è dato principalmente da due fattori: la qualità dei servizi offerti e la capacità di relazionarsi con il cliente; quindi, chi opera in questo settore – come pure in molti altri – non può trascurare le regole di una comunicazione

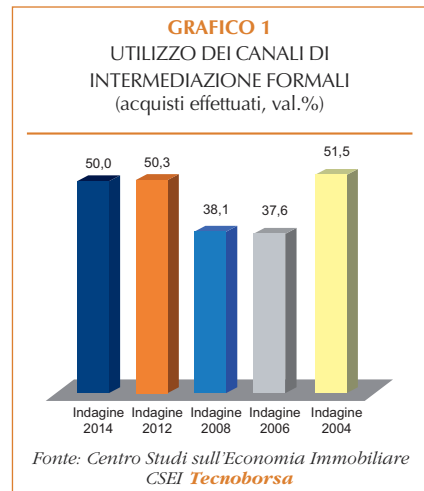
efficace, perché non basta avere servizi eccellenti da offrire al mercato ma è necessario anche saperli proporre.

Di contro, le famiglie che acquistano tendono a risparmiare e a far da sé, stante la grande offerta di immobili sul mercato dovuta alla contrazione delle compravendite.

2. L'intermediazione

2.1. I canali prescelti nelle transazioni immobiliari effettuate

Dall'analisi dei dati risultanti dalle interviste effettuate presso le famiglie italiane è emerso che, nel biennio 2012-2013, circa il 50% di quelle che hanno acquistato un immobile hanno fatto ricorso a un canale di intermediazione formale, ovvero un'agenzia immobiliare e/o altri consulenti. La percentuale è rimasta sostanzialmente invariata rispetto a quella del biennio precedente (*graf. 1*).



Tra coloro che si sono serviti di una qualsiasi forma di intermediazione per acquistare un'abitazione prevalgono i nuclei familiari il cui capofamiglia è imprenditore, dirigente o quadro con età compresa tra i 25 e i 35 anni.

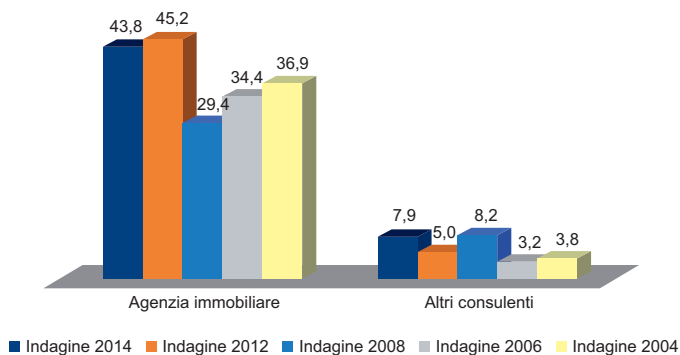
Andando ad analizzare i canali di vendita prescelti si conferma che il canale preferito da chi ha acquistato un immobile continua a essere l'agenzia immobiliare (43,8%), anche se si è registrato un lieve calo rispetto all'Indagine precedente (-1,4 punti percentuali), stante il perdurare della crisi che ha aumentato l'offerta a vantaggio della domanda che gode di una maggiore possibilità e facilità di scelta anche senza intermediari; tuttavia, il valore rimane nettamente più alto rispetto a quanto rilevato tra il 2008 e il 2004 (graf.2).

Il canale preferito da chi ha acquistato un immobile continua a essere l'agenzia

L'agenzia immobiliare viene scelta prevalentemente da persone giovani (con età compresa tra 25 e i 34 anni), con un livello di istruzione medio e una buona posizione professionale.

Tra i principali motivi del mancato ricorso all'agenzia da parte di chi ha acquistato un immobile il fattore prezzo è certamente determinante; infatti, in ordine decrescente vi sono: il costo troppo elevato (72,4%), la scarsità di offerte immobiliari (17,8%), infine, la scarsità dei servizi di assistenza/consulenza offerti (9,8%). L'alta percentuale di coloro che hanno indicato nel costo troppo elevato la causa maggiore denota da parte

GRAFICO 2
 TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO
 (acquisti effettuati, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

delle famiglie una particolare attenzione alle spese anche in questo ambito, come già in passato (*graf. 3*).

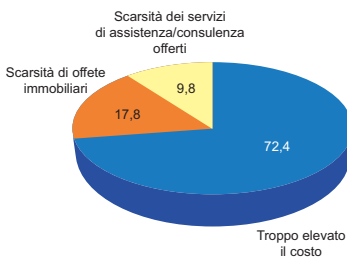
A quanti hanno acquistato un'abitazione nel biennio 2012-2013 è stato chiesto anche tramite quali canali informativi sono venuti a conoscenza dell'immobile ed è risultato che per ben il 42,4% dei casi ciò è avvenuto attraverso il passaparola con amici e conoscenti o i portieri e i custodi degli immobili – che da sempre rappresentano un punto di riferimento del mercato informale; per il 27,9% tramite un'agenzia immobiliare; per il 10,3% attraverso siti e offerte presenti su Internet; per il 15,5% dalla lettura di cartelli vendesi; per il 2,8% tramite la consultazione di riviste specializzate; per lo 0,7% attraverso i quotidiani; infine, per lo 0,3% con la consultazione di *social network*. Rispetto all'Indagine 2012 c'è stata una fortissima crescita di chi è ricorso al passaparola e un incremento abbastanza significativo

dell'utilizzo di Internet e della lettura dei cartelli vendesi, contro un calo di chi è venuto a conoscenza del bene acquistato attraverso un'agenzia immobiliare.

Il 37% di coloro che hanno utilizzato l'agenzia immobiliare per acquistare il bene ne sono venuti a conoscenza attraverso altri canali, in particolare: il 16,5% consultando siti di offerte immobiliari su Internet; il 9,4% notando cartelli vendesi; il 7,1% attraverso il passaparola; il 2,4% sfogliando riviste specializzate e il restante 1,6% leggendo quotidiani. Spostando l'analisi dal lato dell'offerta si riscontra che il 62,3% delle famiglie italiane che hanno ceduto un'abitazione si è avvalso del servizio di un canale di vendita, valore in crescita rispetto al 2012 (12,3 punti percentuali), anche se ancora inferiore a quello del 2008 (*graf. 4*).

GRAFICO 3

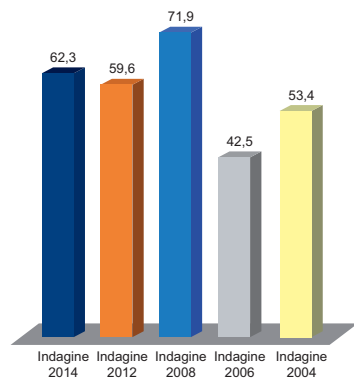
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(acquisti effettuati, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 4

UTILIZZO DEI CANALI DI VENDITA
(vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

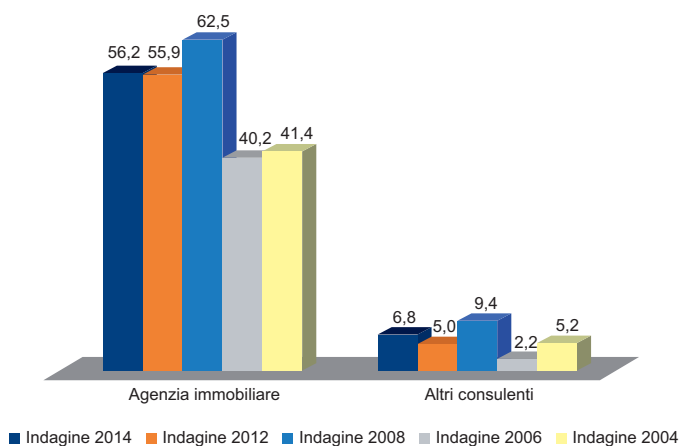
Per quanto riguarda il profilo demografico di chi ha utilizzato un canale per vendere un immobile nel biennio 2012-2014, prevalgono le famiglie con figli grandi con una maggiore propensione tra i capofamiglia non attivi nel mondo del lavoro (pensionati e casalinghe) e con un basso livello di istruzione.

Dall'analisi del grado di preferenza nei confronti delle diverse figure di intermediazione è emerso che il 56,2% delle famiglie che hanno venduto hanno utilizzato unicamente l'agenzia immobiliare e il 6,8% è ricorso solo ad altri consulenti. A differenza di quanto registrato dal lato della domanda c'è stato un lievissimo incremento del ricorso alle agenzie rispetto al biennio precedente (*graf.5*).

Infine, l'agenzia immobiliare è preferita in particolar modo da persone anziane che vivono in nuclei composti da sole due persone.

Andando ad analizzare le motivazioni che hanno spinto coloro che hanno venduto a non utilizzare l'agenzia immobiliare, al primo posto si trova il costo troppo elevato (78%) ed è la spiegazione più indicata anche da parte di chi ha acquistato un bene senza l'aiuto di questa figura professionale; al secondo posto, a parità di punteggio (11%), vi sono la scarsità dei servizi di consulenza/assistenza offerti e la carenza delle offerte immobiliari. Quindi, da queste indicazioni emerge il fatto che le agenzie dovrebbero migliorare la loro comunicazione e au-

GRAFICO 5
TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO
 (vendite effettuate, val.%)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

mentare i servizi offerti per giustificare un costo ritenuto comunque elevato dal cliente (graf. 6).

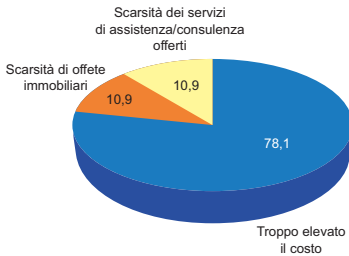
Inoltre, a chi non si è rivolto ad alcun professionista per vendere l'immobile è

stato chiesto quali canali informativi abbia utilizzato per promuovere il bene oggetto della transazione ed è emerso che l'81,8% è ricorso al passaparola, il 30,9% ha utilizzato i cartelli vendesi, il 10,9% Internet (di cui 7,3% siti specializzati e 3,6% *social network*), il 5,5% ha messo annunci su riviste specializzate e il 3,6% su quotidiani.

Mettendo a confronto la domanda con l'offerta nel periodo analizzato si conferma che il ricorso all'aiuto di un intermediario, come sempre, è più alto da parte di chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato (graf. 7).

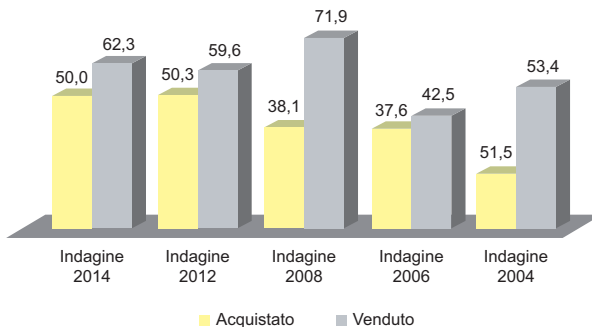
Le agenzie dovrebbero migliorare la loro comunicazione e aumentare i servizi offerti per giustificare un costo ritenuto comunque elevato

GRAFICO 6
MOTIVAZIONI PER IL NON RICORSO
ALLE AGENZIE IMMOBILIARI
(vendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI *Tecnoborsa*

GRAFICO 7
UTILIZZO DEI CANALI DI VENDITA
(compravendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI *Tecnoborsa*

Dall'analisi del ricorso ai singoli canali di intermediazione si riscontra che l'agenzia immobiliare è preferita sia da parte di chi ha acquistato che di chi ha venduto, anche se è decisamente più elevato il ricorso a questa figura professionale tra coloro che hanno venduto (12,4 punti percentuali) (graf.8).

3. La valutazione

3.1. L'utilizzo di uno specialista per la valutazione dell'immobile

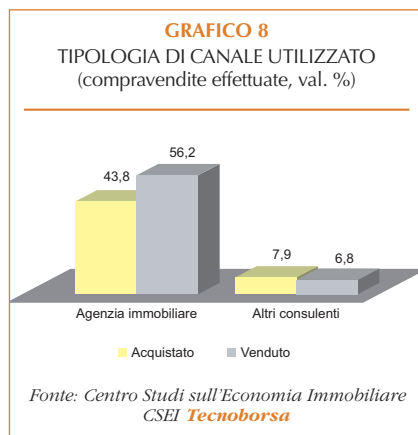
Dall'Indagine nazionale **Tecnoborsa** 2014 è emerso che si sono serviti di uno specialista per la valutazione di un bene immobiliare il 45,5% di coloro che hanno acquistato, una cifra lievemente più



Chiesa di San Giacomo, Roma, l'interno

bassa di quella rilevata nelle due Indagini precedenti ma fondamentalmente in media con queste (graf. 9).

Tra coloro che hanno acquistato un bene servendosi di un valutatore prevalgono gli intervistati il cui capofamiglia è molto giovane o ha più di 65 anni.



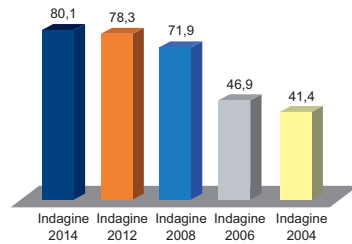
Andando ad analizzare nello specifico da chi è stato valutato il bene acquistato si evidenzia che il 4,8% ha stimato l'immobile da solo sulla base di listini e/o ricerche di mercato, mentre il 24,5% è ricorso all'agenzia immobiliare, il 18,6% a un libero professionista e l'1,4% ha utilizzato altre tipologie non meglio specificate (graf. 10).

L'agenzia immobiliare è preferita da coloro che hanno un'età compresa tra i 45 e i 54 anni con un livello di istruzione medio basso e che vivono prevalentemente in nuclei familiari composti da due persone.

Dall'analisi dell'offerta è risultato che ben l'80,1% delle famiglie ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, valore che segna il suo massimo storico dall'inizio delle rilevazioni (graf. 11).

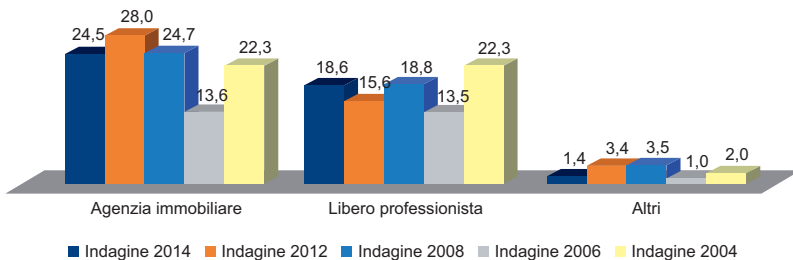
Nell'80,1% di coloro che hanno valutato il bene c'è un 8,2% che ha stimato l'immobile da solo, mentre tra coloro che hanno preferito una figura professionale il 54,1% si è rivolto a un'agenzia im-

GRAFICO 11
IL RICORSO ALLA VALUTAZIONE
(vendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare
CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 10
CANALI PER LA VALUTAZIONE
(acquisti effettuati, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

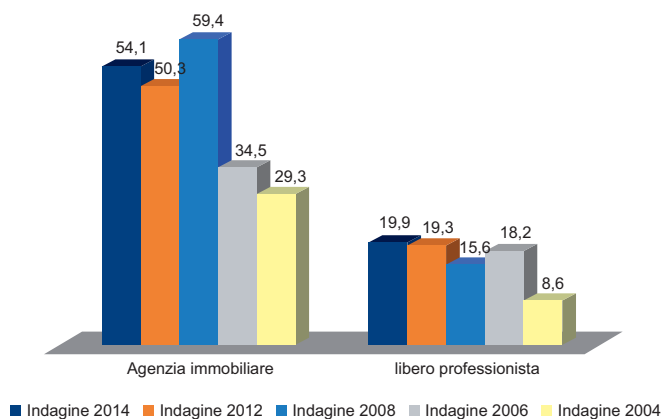
mobiliare e il 19,9% a liberi professionisti abilitati (graf. 12).

Dall'analisi territoriale si riscontra che il fai da te viene preferito dai nuclei il cui

capofamiglia ha più di 65 anni ed è già fuori dal mondo del lavoro.

Infine, mettendo a confronto l'utilizzo dello specialista per la valutazione im-

GRAFICO 12
 TIPOLOGIA DI CANALE UTILIZZATO PER LA VALUTAZIONE
 (vendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI *Tecnoborsa*



Oratorio del Santissimo Sacramento, Roma,
 Luigi Martinori

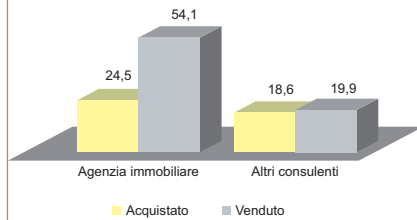
mobiliare tra domanda e offerta delle ultime quattro rilevazioni, si conferma che vi ricorre più chi vende rispetto a chi acquista, situazione analoga a quella rilevata per l'intermediazione (graf. 13) e questo dipende dal fatto che una famiglia, prima di immettere un bene sul mercato e/o acquistarlo, vuole accertarsi dell'esatto valore commerciale del bene.

Dall'analisi del ricorso alle singole figure di valutatore emerge che l'agenzia immobiliare è preferita sia da parte di chi

ha acquistato che di chi ha venduto, anche se è decisamente più elevato il ricorso a questa figura professionale tra coloro che hanno venduto (29,6 punti percentuali) (graf. 14).

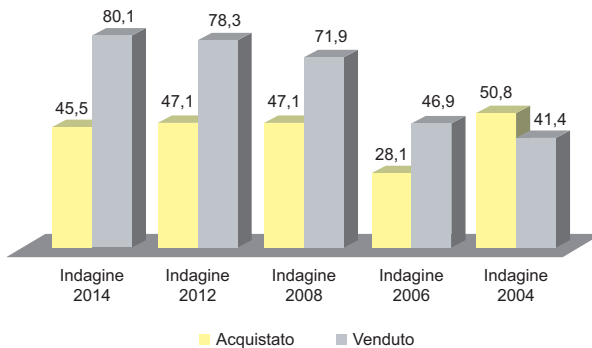
Ben l'80,1% delle famiglie ha fatto valutare l'immobile prima di immetterlo sul mercato, il massimo storico dall'inizio delle valutazioni

GRAFICO 14
TIPOLOGIA DI SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE
(compravendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare CSEI **Tecnoborsa**

GRAFICO 13
UTILIZZO DI UNO SPECIALISTA PER LA VALUTAZIONE
(compravendite effettuate, val. %)



Fonte: Centro Studi sull'Economia Immobiliare - CSEI **Tecnoborsa**

4. Conclusioni

Dall'Indagine **Tecnoborsa** 2014 è emerso che più della metà di coloro che hanno acquistato e/o venduto un bene nel biennio 2012-2013 si sono rivolti a un canale di intermediazione, anche se vi ha fatto maggiormente ricorso chi ha venduto; inoltre, dal confronto con l'Indagine precedente la percentuale di coloro che vi sono ricorsi per acquistare è rimasta stazionaria, mentre è salita la quota tra chi ha venduto e questo dipende, molto probabilmente, dalla crisi che attualmente sta attraversando il mercato immobiliare per cui è molto più difficile vendere e, quindi, chi ne ha la necessità è disposto a pagare un pro-

fessionista pur di accelerare i tempi.

Esaminando i diversi canali di cui si sono avvalse le famiglie per farsi supportare nella ricerca del bene e/o dell'acquirente, si è riscontrato che la quota di mercato è fortemente sbilanciata verso l'agenzia immobiliare rispetto agli altri canali, quindi si può affermare che il canale di intermediazione preferito dalle famiglie italiane è e rimane senza dubbio, l'agenzia immobiliare; anche in questo caso, nel confronto con la rilevazione del biennio precedente si registra una lieve contrazione dell'utilizzo tra coloro che hanno acquistato e una lieve crescita tra chi ha venduto. Invece, andando a esaminare i motivi che sono a monte della



*San Paolo fuori le Mura, Roma,
veduta del transetto*

decisione di non utilizzare l'agenzia immobiliare nelle transazioni immobiliari è evidente sia da parte degli acquirenti che dei venditori che la ragione maggiormente indicata risiede nel costo troppo elevato.

Anche il ricorso a un valutatore esperto da parte delle famiglie che hanno affrontato l'acquisto e/o la vendita di un

Più della metà di coloro che hanno acquistato e/o venduto un bene nel 2012-2013 si sono rivolti a un canale di intermediazione

immobile nel biennio 2012-2013 è risultato essere molto alto e, come per l'intermediazione, vi è ricorso molto di più chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato, addirittura la quota è quasi il doppio. Inoltre, tra chi ha acquistato è leggermente più alta la percentuale di chi ha usato una figura professionale come intermediario rispetto a chi l'ha utilizzata per far valutare il bene, mentre la situazione è opposta tra chi ha venduto.

Infine, per quanto riguarda la tipologia di figura professionale utilizzata per far valutare il bene, si è visto pure qui che, come per l'intermediazione, la quota di mercato più grande è detenuta dalle agenzie immobiliari, anche se vi ha fatto ricorso molto più chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato e, come nel caso dell'intermediazione, dal confronto con l'Indagine precedente si registra una crescita dell'utilizzo da parte di chi ha venduto rispetto a chi ha acquistato.

Concludendo, stando a quanto risultato dall'Indagine, la percentuale di chi è ricorso a un professionista del settore per acquistare il bene è maggiore di quella di chi vi ha fatto ricorso per farlo valutare – la differenza è di 4,5 punti percentuali – mentre, se si esaminano solo le agenzie immobiliari, la differenza sale notevolmente e arriva a 19,3 punti percentuali. Invece, per quanto riguarda chi ha venduto, è emerso che le famiglie hanno utilizzato un professionista del mercato più per far valutare il bene che per venderlo, con ben 17,8 punti percentuali di scarto. Infine, da un *focus* sui soli agenti immobiliari, tale figura risulta essere stata utilizzata più per promuovere la vendita che per far valutare il bene oggetto della transazione, con una differenza di 2,1 punti percentuali. •

Nota metodologica

Campione rappresentativo delle famiglie italiane stratificato per:

- ▶ area geografica (n. 4 classi: nord ovest, nord est, centro, sud e isole);
- ▶ tipologia di famiglia (n. 3 classi: famiglie unipersonali, coppie con figli, coppie senza figli);
- ▶ ampiezza del comune (n. 3 classi: fino a 40.000 abitanti, da 40.000 a 250.000 abitanti, oltre 250.000 abitanti).

Numerosità campionaria complessiva 2.400 casi

Metodo di contatto sistema Cati (*computer assisted telephone interview*).

Tecnica di rilevazione questionario strutturato.

Periodo di effettuazione delle interviste dal 28 gennaio al 10 febbraio 2014.

VI - ESTIMO E VALUTAZIONE PROFILO E COMPETENZE DEI VALUTATORI

a cura di Giampiero Bambagioni

*Docente di Economia ed Estimo Civile Facoltà di Ingegneria Università di Perugia
Responsabile delle Attività Scientifiche e Internazionali di **Tecnoborsa**
Coordinatore GL UNI “Stima del valore di mercato degli immobili”*

**L'evoluzione della professione del Valutatore immobiliare
alla luce dell'art. 19 della Direttiva 2014/17/UE,
dei principi etici, delle *best practice* internazionali e della norma UNI 11558
“Valutatore Immobiliare - Requisiti di Conoscenza, Abilità e Competenza”**

*Chiesa di San Nicola in Carcere, Roma,
Cappella di Nostra Signora di Guadalupe,
particolare della cupola con i profeti
dipinti nei pennacchi,
Luigi Martinori*



1. Introduzione

In un *fast-moving market* caratterizzata dalla rapida evoluzione delle metodologie, della normativa e della dottrina estimativa a livello internazionale e nazionale la qualità sostanziale e non solo formale del rapporto estimativo (o perizia di stima), è basata su due aree interconnesse che costituiscono, di fatto, le due facce della medesima medaglia: 1) il profilo del valutatore (o perito) esperto chiamato a definire e documentare in maniera appropriata il valore dei beni economici; 2) l'utilizzo di metodologie di valutazione intelligibili a livello internazionale al fine della stima del *Loan to value* (LTV) degli immobili posti a garanzia dei mutui, della determinazione *ex ante* dell'effettivo valore degli *asset* scambiati (dai beni residenziali o commerciali ai fondi immobiliari), nonché della valutazione della sostenibilità economica dei programmi e progetti d'investimento.

Una ulteriore spinta verso una crescente qualificazione e specializzazione del ruolo del Valutatore Immobiliare proviene principalmente dal settore creditizio: le implicazioni connesse all'accesso al credito e alla finanziabilità di programmi e progetti sino ai *Non-Performing Loans* (NPL) avranno, infatti, ricadute rilevanti sull'intero settore delle stime nel settore economico-finanziario, giudiziario e fiscale. La conferma di ciò giunge dalle numerose recenti iniziative normative di recepimento a livello UE delle regole dettate dall'accordo di Basilea III, quali il Regolamento 2013/575/UE (c.d. CRR) e la Direttiva

2013/36/UE (c.d. CRD IV), nonché la Direttiva 2014/17/UE. Specifiche iniziative normative a livello nazionale sviluppate in ambito UNI assumeranno carattere regolatorio volontario per l'intero settore professionale; tra queste è da ricomprendere il progetto normativo inerente il Valutatore immobiliare - Requisiti di conoscenza, abilità e competenza.¹

2. I driver del cambiamento

L'orientamento della dottrina estimativa negli ultimi anni è stata interessata da una serie di innovazioni metodologiche, scientifiche e normative, tra le quali meritano di essere segnalati:

- il Regolamento 2013/575/UE² che definisce il concetto di “*valore di mercato*” e di “*valore di credito ipotecario*”;
- la Direttiva 2014/17/UE³ che, all'art. 19 (rubricato “*Valutazione dei beni immobili*”), prevede che gli Stati membri provvedano: “... affinché siano elaborate nel proprio territorio standard per la valutazione dei beni immobi-

¹ Norma UNI 11558.

² Regolamento del Parlamento Europeo e del Consiglio 2013/575/UE del 26 giugno 2013, pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del 27 giugno 2013, che a partire dal 1 gennaio 2014 ha introdotto in Europa le regole di Basilea III.

³ Direttiva 2014/17/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 4 febbraio 2014 in merito ai contratti di credito ai consumatori relativi a beni immobili residenziali e recante modifica delle direttive 2008/48/CE e 2013/36/UE e del Regolamento (UE) n. 1093/2010, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea del 22 febbraio 2014.

li residenziali affidabili ai fini della concessione dei crediti ipotecari...” e “... affinché i periti interni ed esterni che conducono valutazioni di beni immobili siano competenti sotto il profilo professionale e sufficientemente indipendenti dal processo di sottoscrizione del credito in modo da poter fornire una valutazione imparziale e obiettiva...”;

- l'*International Valuation Standards Council (IVS)* che, nel quadro applicativo degli *standard* internazionali di valutazione, ha emanato i principi generali delle competenze richieste al Valutatore professionista (*A Competency Framework for Professional Valuers*). In particolare, il documento specifica che al fine di documentare la propria competenza un valutatore professionale deve essere in grado di dimostrare: *a)* conoscenze professionali, *b)* competenze professionali, nonché *c)* rispetto di valori, principi etici e comportamento professionale.

Le competenze sono acquisite sulla base di una specifica formazione iniziale e sull'aggiornamento professionale continuo:

- l'iniziativa di Tegova, la confederazione di associazioni promotrice degli *European Valuation Standards (EVS)*, volta alla promozione di un'autonoma qualifica di valutatore basata sulla possibilità di rilasciare un riconoscimento volontario denominato *Recognised European Valuer (REV)*;
- l'attività svolta dalla *Appraisal Foundation*, autorizzata dal Congresso

USA ad adottare gli *standard* di valutazione (*Uniform Standards of Professional Appraisal Practice - USPAP*) e gli *standard* di qualificazione per i valutatori, nonché a promuovere l'indipendenza, l'imparzialità e l'obiettività del valutatore medesimo;

- il *Codice delle Valutazioni Immobiliari*^{IV} - *Italian Property Valuation Standard*⁴ che, da un lato, promuove con forza principi e metodologia estimativa condivisa a livello internazionale e nazionale e, dall'altro, definisce un Codice Etico-Deontologico del Valutatore e sottolinea la necessità di superare l'approccio dell'*expertise*, ovvero il giudizio sintetico soggettivo basato sull'esperienza dell'esperto che, di fatto, non può essere verificato attraverso la metodologia di stima ma solo a posteriori mediante il confronto con le stime svolte da altri valutatori nelle medesime condizioni;
- le *Linee Guida per la valutazione degli immobili a garanzia delle Esposizioni Creditizie (ABD)*⁵, che identificano le caratteristiche dei valutatori e dettano un *Codice di condotta dei periti*;
- il *Manuale della Banca Centrale Europea (BCE)* sulla *Asset Quality Re-*

⁴ *Codice delle Valutazioni Immobiliari*^{IV} - *Italian Property Valuation Standard*, Tecnoborsa, Roma, 2011.

⁵ *Linee Guida per la valutazione degli immobili a garanzia delle Esposizioni Creditizie (ABD)*, Maggio 2011.

view (AQR) con specifici riferimenti al “*Collateral and real estate valuation*” (cap. 5) contenente la metodologia per l’esame della qualità degli attivi. In particolare, il documento fornisce linee guida per la conduzione dell’esercizio delle attività valutative alle Autorità nazionali competenti (ANC) e ai soggetti terzi di cui esse si avvalgono, in funzione dell’esame della qualità degli attivi quale componente chiave della valutazione approfondita finalizzata ad accrescere, come indicato dalla BCE medesima, la trasparenza dei bilanci delle banche. Il manuale comprende poi indicazioni dettagliate per quanto riguarda: 1) le procedure per la validazione dei dati e la verifica dei dati immessi nei modelli; 2) le modalità di valutazione delle esposizioni rilevanti e delle garanzie, nonché di determinazione degli accantonamenti necessari; 3) i processi per l’assicurazione della qualità e il monitoraggio dei progressi affinché i lavori siano conclusi nei tempi stabiliti; 4) i casi in cui ricorrere a valutazioni esterne indipendenti delle attività; 5) l’utilizzo dei parametri di riferimento del settore rilevante per la verifica dei valori di mercato;

- il *Manuale Operativo delle Stime Immobiliari* (MOSI) dell’Agenzia del Territorio⁶, con indicazioni specifiche sulle modalità di effettuare stime per finalità fiscale;
- l’*Exposure draft* dell’Organismo Italiano di Valutazione (OIV) inerente i *Principi italiani di valutazione* (PIV)

che prevede, tra l’altro, i requisiti e le caratteristiche che costituiscono imprescindibili requisiti soggettivi dell’esperto: a) il rispetto dell’etica professionale; b) l’indipendenza richiesta dal tipo di mandato ricevuto; c) le doti di professionalità e di competenza tecnica richieste, come pure il livello delle conoscenze necessarie allo svolgimento del proprio lavoro;

- la Circolare Banca d’Italia n. 285 del 17 dicembre 2013 - Fascicolo *Disposizioni di vigilanza per le banche*⁷ (5° Aggiornamento del 24 giugno 2014) - Capitolo 3 - Rischio di credito - Metodo standardizzato (criteri rigorosi per la determinazione del credito ipotecario dell’immobile (art. 124, par. 4, lett. a) CRR);
- i progetti di Norma UNI U98000250⁸ - Valutatore Immobiliare. Requisiti di Conoscenza, Abilità e Competenza e quelli inerenti la Norma UNI U98000240 - Stima del Valore di Mercato degli Immobili⁹.

⁶ *Manuale Operativo delle Stime Immobiliari*, a cura dell’Agenzia del Territorio, Franco Angeli editore, 2011.

⁷ Il testo della Circolare è consultabile all’indirizzo seguente:
http://www.bancaditalia.it/vigilanza/pubblicazioni/bollvig/2013/12_13/provv_cg/bi_cg/20131217_III.pdf.

⁸ Progetto per il quale, al momento, è in fase di completamento l’iter funzionale alla pubblicazione.

⁹ Entrambi i progetti sono stati sviluppati dal Gruppo di Lavoro (GL) UNI *Stima del Valore di Mercato degli Immobili* coordinato dallo scrivente.

3. Valutatore, deontologia e responsabilità civili professionali

Nel suo saggio *Etica ed economia*¹⁰ Amartya Sen ha sottolineato come “*L'economia del benessere può essere sostanzialmente arricchita dal prestare una maggiore attenzione all'etica*”.

Anche i mercati immobiliari necessitano, a parere di chi scrive, di comportamenti etici e regole certe da assumere a base delle proprie scelte, quindi non un *locus naturalis* senza regolazione e senza codici di riferimento, ma un *locus artificialis* ovvero appropriatamente regolato, quale presupposto – anche per il consuma-

tore – dell'attuazione di libere scelte.

In tale direzione, la quarta edizione del *Codice delle Valutazioni Immobiliari* – che dedica una sezione alla definizione dei principi etico-deontologici del valutatore – persegue l'obiettivo di contribuire in maniera sostanziale alla trasparenza e allo sviluppo dell'economia immobiliare, nonché alla creazione delle condizioni favorevoli per una maggiore competitività del Sistema Paese, anche ai fini dell'at-

¹⁰ Amartya K. Sen, *Etica ed economia*, Laterza, 2006; edizione originale *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, 1987, Oxford.



Tavolo composto da una collezione di marmi provenienti dal Palazzo Imperiale sul Palatino, Roma, medaglia d'argento all'Esposizione di Parigi del 1867, al centro lo stemma del pontefice Pio IX, Pietro Martinori

trazione degli investimenti esteri quale volano di sviluppo di iniziative turistico-ricettive, commerciali e produttive.

La responsabilità del consulente può essere civile, penale, processuale e, infine, disciplinare; per cui, alle responsabilità civilistiche che attengono scienza e coscienza morale del valutatore si aggiungono le responsabilità derivanti dall'art 64 del codice di procedura civile (*Responsabilità del consulente*) e, nel caso di comportamenti dolosi, anche le sanzioni previste dall'art. 373 del codice di procedura penale (*Falsa perizia o interpretazione*).

“L'economia del benessere può essere sostanzialmente arricchita dal prestare una maggiore attenzione all'etica”

Il valutatore immobiliare ha la possibilità di conseguire anche una certificazione in base alla norma internazionale UNI CEI EN ISO/IEC 17024 (inerente le competenze del personale).

Dunque, formazione specifica, qualificazione appropriata, aggiornamento professionale continuo, polizza RC professionale e, laddove possibile, certificazione professionale, possono costituire un vantaggio competitivo premiante in un contesto in rapida evoluzione quale quello della valutazione immobiliare, che necessita di professionalità riconosciuta e capacità di dare risposte efficaci ed efficienti alle attese del committente *retail* o *corporate*.

4. Principali soggetti legittimati a svolgere le attività di valutatore immobiliare in base alla legislazione nazionale

A livello nazionale i valutatori immobiliari sono rappresentati prevalentemente da tre categorie di soggetti:

- a) Professionisti iscritti ad albi, ruoli o registri (Architetti, Agronomi, Ingegneri, Geometri, Periti Industriali, Periti Agrari, Periti Esperti iscritti presso le Camere di Commercio, ecc.);
- b) Società di valutazione immobiliare iscritte presso il Registro Imprese tenuto dalle Camere di Commercio, incluse le Società d'intermediazione immobiliare (queste ultime facoltizzate a svolgere perizie e consulenza tecnica in materia immobiliare da parte di enti pubblici in base all'art. 3, Comma 3, della legge 39/1989);
- c) Società tra professionisti¹¹.

Vi sono poi altri soggetti che pur non essendo in possesso di specifiche abilitazioni e iscrizioni ovvero apparte-

¹¹ Le società per l'esercizio delle attività professionali sono state espressamente normate con l'art. 10, commi 3-11, della legge 12 novembre 2011, n. 183 (la c.d. Legge di Stabilità 2012), con la quale sono state incardinate nel nostro sistema ordinistico nazionale.

In particolare il comma 3 dell'art. 10 L. 183/2011 dispone che: *“È consentita la costituzione di società per l'esercizio di attività professionali regolamentate nel sistema ordinistico secondo i modelli societari regolati dai titoli V e VI del libro V del codice civile. Le società cooperative di professionisti sono costituite da un numero di soci non inferiore a tre.”*

nenti a ordinamenti professionali che non prevedono espressamente le attività estimative immobiliari (ad esempio i commercialisti), ritengono di essere legittimati a compiere le attività di valutazione immobiliare ricadenti nella valutazione del patrimonio delle imprese aventi contenuto patrimoniale immobiliare.

Tuttavia, una recente sentenza inerente l'esercizio abusivo della professione (Cass. pen. n. 11545/2012)¹² ha statuito che anche lo svolgimento di attività

¹² Cassazione penale, SS.UU., sentenza 23.03.2012 n° 11545. Al riguardo, come riporta il sito altalex.com, con la decisione sopra richiamata i giudici della Corte hanno assolto dal reato di esercizio abusivo della professione un imputato che si era 'spacciato' quale commercialista prima dell'anno 2005.

Con la sentenza 11545/2012 la Corte ha risolto un contrasto giurisprudenziale in merito al reato di esercizio abusivo della professione, fornendo una estensiva interpretazione all'articolo 348 del codice di procedura penale.

È stato statuito il principio di diritto secondo cui è configurabile la fattispecie penale in oggetto, non solo per il compimento senza titolo, anche se posto in essere occasionalmente e gratuitamente, di atti da ritenere attribuiti in via esclusiva a una determinata professione, ma anche per il compimento senza titolo di atti che, pur non attribuiti singolarmente in via esclusiva, siano univocamente individuati come di competenza specifica di una certa professione.

In particolar modo, le attività caratteristiche degli iscritti all'albo unico dei dottori commercialisti ed esperti contabili di cui al decreto legislativo 139 del 2005, in quanto non esclusive, "non determinano la consumazione di un illecito penale per il fatto stesso di essere svolte da un non iscritto all'albo".

non riservate configuri un reato; in particolare, i giudici della Suprema Corte hanno stabilito che: *"Gli atti nonché gli adempimenti delle professioni regolamentate sono riservati a coloro che sono iscritti agli albi; qualsiasi attività tipica e di competenza specifica va a configurare il reato di esercizio abusivo della professione. Committe, quindi, il reato di esercizio abusivo della professione il soggetto che svolge attività 'tipica e di competenza specifica' della professione regolamentata senza però essere iscritto all'Albo professionale"*.

Taluni sostengono che in base al dettato della Legge 14 gennaio 2013, n. 4 (recante *Disposizioni in materia di professioni non organizzate*), sia stato chiarito che le attività professionali che non sono espressamente riservate per legge a soggetti iscritti in albi o elenchi ai sensi dell'art. 2229 del codice civile – come si può ritenere per le attività estimative proprie del valutatore immobiliare – possano essere esercitate nel rispetto del quadro normativo di cui alla medesima legge che, tra l'altro, specifica:

- all'Art. 1 (*Oggetto e definizioni*) comma 2: *"Ai fini della presente legge, per 'professione non organizzata in ordini o collegi', di seguito denominata 'professione', si intende l'attività economica, anche organizzata, volta alla prestazione di servizi o di opere a favore di terzi, esercitata abitualmente e prevalentemente mediante lavoro intellettuale o comunque con il concorso di questo, con esclusione del-*

le attività riservate per legge a soggetti iscritti in albi o elenchi ai sensi dell'art. 2229 del codice civile, delle professioni sanitarie e delle attività e dei mestieri artigianali, commerciali e di pubblico esercizio disciplinati da specifiche normative."

- all'Art. 2 (Associazioni professionali), comma 1: *"Coloro che esercitano la professione di cui all'art. 1, comma 2, possono costituire associazioni a carattere professionale di natura privatistica, fondate su base volontaria, senza alcun vincolo di rappresentanza esclusiva, con il fine di valorizzare le competenze degli associati e garantire il rispetto delle regole deontologiche, agevolando la scelta e la tutela degli utenti nel rispetto delle regole sulla concorrenza".*
- all'Art. 2, comma 6: *"Ai professionisti di cui all'art. 1, comma 2, anche se iscritti alle associazioni di cui al presente articolo, non è consentito l'esercizio delle attività professionali riservate dalla legge a specifiche categorie di soggetti, salvo il caso in cui dimostrino il possesso dei requisiti previsti dalla legge e l'iscrizione al relativo albo professionale."*

Non rientra nelle finalità del presente scritto formulare considerazioni e analisi inerenti la normativa e la giurisprudenza sopra richiamate; ma appare quantomeno opportuno osservare, in via generale, che la valutazione immobiliare, per la rilevanza economica per cui viene realizzata e per la complessità delle operazioni da porre in essere (che richiedono adeguata formazione scienti-

fica e competenza tecnica, una approfondita conoscenza e capacità di analisi delle dinamiche del mercato di riferimento), non può non essere svolta adeguatamente se non da soggetti che siano in possesso di elevata preparazione e competenza.

Al riguardo merita richiamare quanto dettato dalla Circolare della Banca d'Italia n. 263/2006, all'articolo 1 della sezione IV articolo, laddove viene richiesto: *"che l'immobile sia stimato da un perito indipendente. Per perito indipendente si intende una persona che possiede le necessarie qualifiche, capacità ed esperienza per effettuare una valutazione, che non abbia preso parte al processo di decisione del credito né sia coinvolto nel monitoraggio del medesimo"*.

Nel fornire la definizione di 'perito', Le Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie (ABI)¹³ al paragrafo R.2.3. prevedono che:

"Un perito ha i criteri di indipendenza e obiettività previsti dal presente Codice di condotta ed è iscritto ad Albi, e/o Ordini professionali – ed altri soggetti abilitati per legge – il cui Ordinamento consenta di svolgere l'attività di valutazione immobiliare". (R.2.3.4).

"Il perito deve mantenere costantemente aggiornate le proprie conoscenze professionali nella valutazione immobiliare. Al fine di garantire un livello

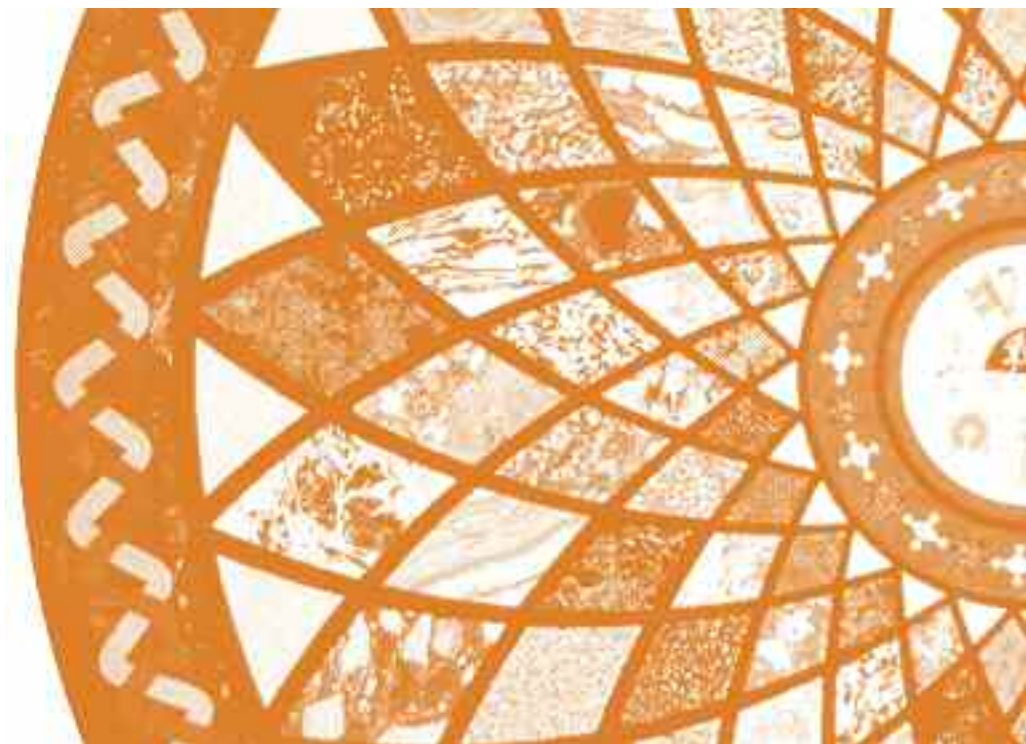
¹³ Versione Maggio 2011.

costante di aggiornamento professionale nella valutazione immobiliare, un perito deve svolgere attività di formazione; tale formazione deve essere documentata". (R.2.3.5).

"Un perito deve dimostrare alla banca o all'intermediario finanziario di possedere le necessarie capacità ed esperienza anche mediante curriculum vitae adeguato, con dichiarazione resa ai sensi dell'articolo 47 del DPR n.445/2000,

di aver svolto attività nella valutazione immobiliare da almeno ventiquattro mesi". (R.2.3.6).

"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 un certificato di un ente accreditato ISO 17024, il cui schema di certificazione contenga i presenti requisiti". (R.2.3.7).



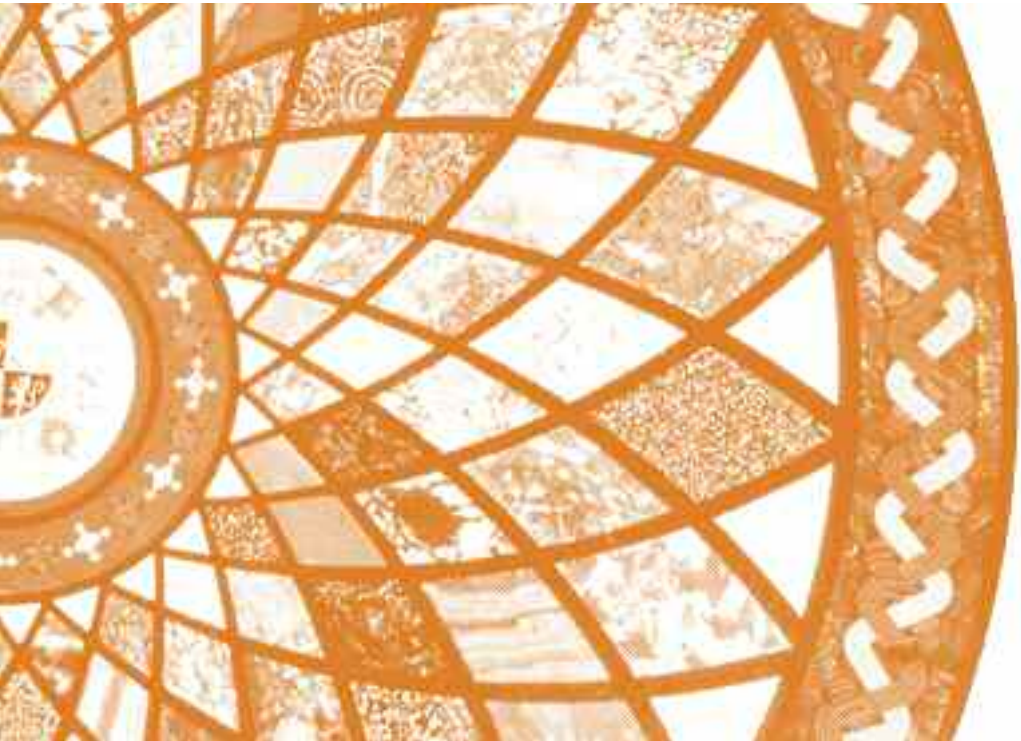
*Musei Vaticani, Ia Sala Sistina, Roma,
tavolo contenente una collezione di marmi antichi,
Pietro Martinori*

“I periti che operano nel rispetto del presente documento devono osservare il presente Codice di condotta in tema di imparzialità, obiettività professionale e divulgazione delle informazioni”. (R.2.3.8).

“Il perito che non sia un dipendente della Banca, deve essere in possesso di una polizza assicurativa in corso di validità per i rischi derivanti dall’attività professionale”. (R.2.3.9).

“L’attività di valutazione immobiliare può essere anche svolta da una società di valutazione che a sua volta gestisce un gruppo di periti”. (R.2.3.10).

“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”. (R.2.3.11).





La statua dell'apostolo Pietro, in piazza San Pietro, Roma, Adamo Tadolini, 1847

5. Il caso della legislazione adottata negli Stati Uniti: *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act*

Negli Stati Uniti, nel 2010, è stato promulgato il *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* (*Dodd-Frank Act, P.L. 111-203*), che ha introdotto una serie di regole, tra l'altro, inerenti: i Derivati, la *Consumer Financial Protection*, il *Credit Rating*, la c.d. *Volcker Rule*, specifiche disposizioni inerenti le perizie immobiliari e nuovi *standard* federali per l'indipendenza dei valutatori, in particolare per le proprietà a garanzia di prestiti a maggior rischio.

6. La funzione chiave del Valutatore immobiliare: la norma UNI 11558 inerente il Valutatore Immobiliare e il progetto di norma sulla Stima del valore di mercato degli immobili (U98000240)

Un valutatore immobiliare caratterizzato da adeguata formazione ed esperienza professionale dovrebbe conoscere meglio di altri potenzialità, criticità e caratteristiche del mercato in cui opera; inoltre, dovrebbe avere diretta conoscenza dei prezzi e dei canoni di locazione di un determinato ambito territoriale.

Un processo virtuoso che consenta di aggiornare o integrare gli studi secondari di secondo grado o di livello universitario effettuati dal valutatore, mediante una specifica formazione basata sulle nuove

metodologie estimative recepite nel *Codice delle Valutazioni Immobiliari di Tecnoborsa* e adottate dal sistema bancario ovvero dal mercato, consentirebbe anzitutto la definizione di stime decisamente attendibili, nonché una maggiore trasparenza dei valori di mercato, contribuendo così ad avviare anche un processo virtuoso di puntuale definizione del *Loan to value* (LTV) – fattore divenuto di particolare interesse per il sistema bancario anche in funzione della determinazione del *rating* connesso al mutuo erogando, del *funding* e delle operazioni di *securitization*.

L'Art. 173-bis (Contenuto della relazione di stima e compiti dell'esperto), attuativo del Codice di procedura civile

(C.P.C.), specifica che l'esperto provvede alla redazione della relazione di stima dalla quale devono essere attuate numerose verifiche e accertamenti tra cui, prima di ogni attività, deve essere controllata la completezza dei documenti di cui all'articolo 567, secondo comma, del Codice, segnalando immediatamente al giudice quelli mancanti o inidonei¹⁴.

Nel contempo, un valutatore immobiliare che possieda moderne competenze estimative potrà fornire risposte professionali a una clientela sempre più attenta alla qualità sostanziale dei servizi.

Carlo Forte¹⁵, in uno scritto del 1968, evidenziava la necessità di parlare un linguaggio internazionale anche nel campo economico-estimativo. Nell'ambito di

¹⁴ Art. 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 de-

stinazione urbanistica previsto dalla vigente normativa. 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 procedenti o intervenuti e al debitore, anche se non costituito, almeno quarantacinque giorni prima dell'udienza fissata ai sensi dell'articolo 569 del codice, a mezzo di posta ordinaria o posta elettronica, nel rispetto della normativa, anche regolamentare, concernente la sottoscrizione, la trasmissione e la ricezione dei documenti informatici e teletrasmessi. 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.

¹⁵ Cfr. *Elementi di estimo urbano*, Cap. 1 (La teoria estimativa), pagina 14, Etas Kompass Libri, Milano, 1968.



La statua dell'apostolo Paolo, in piazza San Pietro, Roma, Adamo Tadolini, 1847

un paragrafo dedicato alla trattazione del 'valore capitale' (termine che egli stesso utilizza quale sinonimo di valore di mercato), così scriveva: *"Si è esaminata la genesi del principio di dipendenza del valore sul binario delle intuizioni economiche di un recente passato: è però altrettanto opportuno segnalare che, nonostante il mancato collegamento culturale sul piano internazionale, che purtroppo non consente di riconoscere l'universalità della teoria estimativa, alle stesse conclusioni sono pervenuti alcuni economisti pur partendo da circostanze diverse"*. Gli elementi che facevano auspicare a Carlo Forte un "collegamento culturale sul piano internazionale" si sono trasformati, sia per ragioni scientifiche che economico-normative, quale base stessa dello sviluppo della moderna teoria dell'estimo e della valutazione immobiliare.

In questa fase di profonda innovazione e cambiamento la crescita professionale è stimolata anche da iniziative normative specifiche quali sono i progetti di normazione in fase di elaborazione presso l'UNI, che coinvolgono i principali *stakeholder* istituzionali e professionali del settore. In particolare, tali progetti riguardano:

- a) il Valutatore Immobiliare. Definizione dei requisiti di conoscenza, abilità e competenza (UNI 11558);
- b) la Stima del valore di mercato degli immobili (UNI U98000240).

Per quanto attiene la Norma UNI Valutatore Immobiliare. Requisiti di conoscenza, abilità e competenza *"La norma è finalizzata a definire i requisiti di co-*

noscenza, abilità e competenza del valutatore immobiliare ai fini della determinazione del valore degli immobili". Lo scopo e campo di applicazione prevede che la norma "... per le finalità per la quale è stata promossa, si applica ai soggetti che in base all'ordinamento nazionale vigente sono pienamente legittimati a svolgere le attività del valutatore immobiliare e/o che intendano conseguire la certificazione in conformità alla norma internazionale UNI CEI EN ISO/IEC 17024".

Il valutatore possiede le necessarie qualifiche, conoscenze, abilità e competenze per esercitare l'attività di stima e valutazione immobiliare

Viene esplicitato cosa deve intendersi per competenza: *"comprovata capacità di utilizzare conoscenze (3.10), abilità (3.1) e capacità personali in situazioni di lavoro o di studio e nello sviluppo professionale e personale, esercitabile con un determinato grado di autonomia e responsabilità"*.

Inoltre, ai fini della validazione e certificazione delle competenze si specifica che si tratta di un: *"processo che conduce al riconoscimento delle competenze del soggetto; tale processo può avvenire a seguito di una validazione di seconda parte (sono ricompresi collegi, ordini e associazioni di categoria) e/o di una cer-*

tificazione di terza parte (organismi di certificazione)".

Il valutatore immobiliare viene identificato come: *"soggetto che possiede le necessarie qualifiche, conoscenze, abilità e competenze per esercitare l'attività di stima e valutazione immobiliare. Il valutatore è tenuto a rispettare il relativo codice di condotta"*.

Tra i requisiti del valutatore è previsto che sussistano i seguenti presupposti base:

- sia legittimato allo svolgimento dell'attività sulla base della legislazione vigente;
 - abbia conseguito un diploma di istruzione di secondo grado (liv. EQF 4);
 - abbia maturato un'esperienza professionale specifica di almeno tre anni.
- Inoltre, il valutatore deve aver maturato:
- a) conoscenze approfondite in ambito formale e/o non formale nelle seguenti discipline:
 - estimo e valutazione, inclusa la conoscenza specifica degli standard nazionali e internazionali di valutazione;
 - principi di economia e mercato immobiliare;
 - b) conoscenze (documentate) di:
 - elementi di diritto pubblico e privato;
 - elementi di diritto urbanistico;
 - elementi di matematica finanziaria;
 - elementi di statistica;
 - catasto e sistema catastale;
 - elementi di scienza e tecnica delle costruzioni, compresi elementi di statica e meccanica delle strutture;
 - elementi di certificazione ambientale ed efficienza energetica;
 - fiscalità immobiliare.

Infine, abilità e competenze sono necessarie:

- 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.

Conoscenza, abilità, competenza e principi etici interagiscono ai fini della qualità delle performance del processo attuato dall'esperto e della qualità sostanziale del prodotto valutativo

Ulteriori ambiti normativi attengono, tra gli altri:

- formazione continua;
- garanzia assicurativa;
- qualifiche equipollenti conseguite in altri Paesi UE;
- aspetti etici e deontologici;

- schema riguardante la formazione del Valutatore immobiliare.

7. Conclusioni

L'interdipendenza delle dottrine estimativa con le modalità con cui la medesima viene declinata e applicata dal valutatore costituiscono le due facce di una medesima medaglia: conoscenza, abilità, competenza e principi etici sistematicamente interagiscono ai fini della qualità delle *performance* del processo attuato dall'esperto e della qualità sostanziale del prodotto (*output*) valutativo. •

Bibliografia

- ▶ *A Competency Framework for Professional Valuers*, International Valuation Standard Council (IVSC), 2012. IVSC, Londra
- ▶ Amartya K. Sen, *Etica ed economia*, Laterza (2006); (edizione originale *On Ethics and Economics*, Basil Blackwell, 1987, Oxford)
- ▶ *Codice delle Valutazioni Immobiliari – Italian Property Valuation Standard*, IV edizione, 2011, Tecnoborsa, Roma
- ▶ *Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act* (Dodd-Frank Act, P.L. 111-203), USA
- ▶ Giampiero Bambagioni, *Valore, Valutazione e Valorizzazione*, N. 2/2014, Opificium, Roma
- ▶ *Uniform Standards of Professional Appraisal Practice* (USPAP), 2014, The Appraisal Foundation, USA
- ▶ UNI 11558 *Valutatore Immobiliare. Requisiti di conoscenza, abilità e competenza*



*Piazza Adriana angolo Piazza Cavour, Roma,
Luigi Martinori, 1894*

QEI

Quaderni

di ECONOMIA IMMOBILIARE

PERIODICO
SEMESTRALE DI
TECNOBORSA

I NUMERI PUBBLICATI

► QEI N° 20 - 2014

Confedilizia

Condominio un anno dopo

Certificazione energetica

Ape e Valutazioni immobiliari

Indagine Tecnoborsa 2014

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2014

Condominio

► **QEI N° 19 - 2013**

Indagine Tecnoborsa 2013

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2013

Intermediazione e Valutazione

Indagine Tecnoborsa 2013

Ristrutturazioni

Tempo e Standard di Valutazione

Rapporto Durata τ

► **QEI N° 18 - 2013**

Indagine Tecnoborsa 2013

Mercato immobiliare e imprese italiane

Indagine Tecnoborsa 2013

Mercato immobiliare e imprese - *Focus* Lazio

Confedilizia

La riforma del Condominio

Valorizzazione e dismissione

Patrimonio immobiliare pubblico

Valutatore immobiliare

Certificazione UNI CEI EN ISO

► **QEI N° 17 - 2012**

Indagine Tecnoborsa 2012

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2012

Intermediazione e Valutazione

E-Valuations

Valutazione Patrimonio Immobiliare Pubblico

Fiaip

Politiche abitative

► **QEI N° 16 - 2012**

Indagine Tecnoborsa

Mercato Immobiliare e Imprese Italiane

Indagine Tecnoborsa 2011

Intermediazione e Valutazione

Dottrina estimativa

Codice delle Valutazioni Immobiliari **Tecnoborsa**

Listino Ufficiale

Borsa Immobiliare di Roma

► **QEI N° 15 - 2011**

Indagine conoscitiva

Camera Deputati

Governo del Territorio

Riflessioni e proposte

Indagine Tecnoborsa 2011

Transazioni effettuate e previste

Indagine Tecnoborsa 2011

Mutui

- ▶ **QEI N° 14 - 2010**
Evoluzione Dottrina Estimativa
Cause e Implicazioni

Linee Guida per la Valutazione
ABI

Qualità Certificata
Borsa Immobiliare Roma - BIR
Indagine Tecnoborsa 2010
Mutui

Manutenzione Urbana
Sviluppo in Qualità

- ▶ **QEI N° 13 - 2010**
Indagine Tecnoborsa 2010
Transazioni effettuate e previste

Agenzia del Territorio
Catasto e Fabbricati Fantasma

Direttiva Servizi
Agenti Immobiliari

Diritti dell'Uomo
Violazione Diritto di Proprietà

Policy Framework
Linee Guida strutturali

- ▶ **QEI N° 12 - 2009**
Banca d'Italia e Tecnoborsa
Quattro sondaggi congiunturali
sul mercato delle abitazioni in Italia - 2009

- ▶ **QEI N° 11 - 2009**
Forum Unece Wpla Rem
Guidelines

Indagine Tecnoborsa 2009

Transazioni e Mutui

Patrimonio Pubblico

Il Chiasmo dei Territori

Sistema Borse Immobiliari

Borsa Immobiliare di Bari

- ▶ **QEI N° 10 - 2008**
La Borsa Immobiliare Italiana
Il sistema delle Borse Immobiliari Italiane

Indagine Tecnoborsa 2008

Intermediazione e Valutazione

Le Famiglie Italiane

Risparmio Energetico

Estimo e Valutazione Economica dei Progetti

Studi e Professione

- ▶ **QEI N. 9 - 2008**
Indagine Tecnoborsa 2008
Transazioni effettuate e mutui

Indagine Tecnoborsa 2008

Transazioni previste

Finanziaria 2008

Norme sulla casa

Banca d'Italia

Mutui e cicli immobiliari

► **QEI N. 8 - 2007**

Tecnoborsa

Risparmio energetico

Indagine Tecnoborsa 2007

Transazioni e mutui

Tecnoborsa

Vivere la casa

Confedilizia

Fiscalità e nuovo Catasto

► **QEI N. 7 - 2007**

**Tecnoborsa Observer del Working Party
on Land Administration dell'Unece**

Le attività di Cooperazione con le Nazioni Unite

Protocollo di Kyoto

Scenari e Opportunità

Indagine Tecnoborsa 2006

Transazioni e Mutui

Indagine Tecnoborsa 2006

Intermediazione e Valutazione

► **QEI N. 6 - 2006**

Codice delle Valutazioni Immobiliari

La qualità del processo e del servizio

Indagine Tecnoborsa 2006

Ristrutturazioni e incentivi fiscali

Un trentennio Istat

La nuova casa degli italiani

Arbitrato e Conciliazione

Forme di giustizia alternativa

► **QEI N. 5 - 2005**

Borsa Immobiliare Italiana

Dalla Borsa Immobiliare locale alla BII:
la sfida per la realizzazione di un progetto di sistema

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2005 sulle famiglie italiane:
Transazioni effettuate e previste

Tecnoborsa

La casa dei desideri

Banca d'Italia

Un confronto internazionale su mercati immobiliari,
famiglie e strumenti finanziari

► **QEI N. 4 - 2005**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane: Transazioni
L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane:
Intermediazione e Valutazione

Istat

Il Censimento 2001: edifici e abitazioni

**I diritti di proprietà per i poveri:
una prospettiva globale**

Il Terzo Forum Internazionale
sull'Economia Immobiliare

► **QEI N. 3 - 2004**

Speciale Forum Roma 2003

**Atti del Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare**

Terra per lo Sviluppo

Finanziamenti e Infrastrutture per il Mercato

Rome Forum 2003 Special

Land for Development

**The Second European Real Estate Forum
Proceedings**

Financing and Marketing Infrastructures

► **QEI N. 2 - 2004**

Centro Studi Tecnoborsa

L'Indagine 2004 sulle famiglie italiane
Aste e Mutui

Banca d'Italia

I prestiti bancari
per l'acquisto di abitazioni

Associazione Bancaria Italiana

Un panorama sulle obbligazioni garantite

Confindustria

Il rapporto tra banca
e impresa in Italia

► **QEI N. 1 - 2003**

Financing & Market Infrastructure

Il Secondo Forum Europeo
sull'Economia Immobiliare

Osservatorio Tecnoborsa

Il patrimonio immobiliare
e delle famiglie in Europa e USA

Standard Internazionali

La misurazione del valore degli immobili

Cartolarizzazioni

Nuovi strumenti di finanza alternativa

► **QEI Speciale - 2003**

Speciale Summit Roma 2002

Terra per lo Sviluppo:

**Atti del Primo Summit Europeo
sull'Economia Immobiliare**

Rome Summit 2002 Special

Land for Development:

The First European Real

Estate Summit Proceedings

► **QEI N. 0 - 2003**

Esecuzioni Immobiliari

Un panorama completo sulle aste

Osservatorio Tecnoborsa

Le famiglie italiane e il mercato immobiliare

Fondi Comuni d'Investimento Immobiliare

Nuove opportunità per il risparmio

Land for Development - Terra per lo Sviluppo

Il 1° Summit Europeo sull'Economia Immobiliare

Finito di stampare
Ottobre 2014



Per lo Sviluppo e la Regolazione
dell'Economia Immobiliare

Sede legale:

Via de' Burrò 147 - 00186 Roma (Italia)

Sede operativa:

Viale delle Terme di Caracalla, 69/71 - 00153 Roma

Tel. +390657300710 - Fax +390657301832

info@tecnoborsa.com - www.tecnoborsa.it