***Rapporto di Valutazione***

***In applicazione agli Standard Internazionali di Valutazione (IVS), al Codice delle Valutazioni Immobiliari ed alle Linee guida ABI per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie***

Anagrafica Proprietario:

Intervenuti alla data di stima

Esperto incaricato

**Date** Nomina dell’esperto Conferimento d'incarico Data della consegna

**Identificazione dell’immobile**

Descrizione sintetica

Ubicazione

Identificativi catastali

□ Proprietà % ……………………………….% ……………………………….□ Diritto di proprietà(Usufrutto, Uso , abitazione)

Divisibilità dell'immobile □ si □ no

Più probabile valore in libero mercato (da inserire al termine della stima) …………………………….. €

Più probabile valore di mercato con vendita forzata (valore base d’asta da inserire al termine della stima) ……………………….. €

Giudizio" sintetico sulla commerciabilità dell’immobile □ Molto Appetibile □ Appetibile □ Poco Appetibile □ Per niente Appetibile

**Audit documentale e Due Diligence**

Conformità edilizia □ Si □ No

Conformità catastale □ Si □ No

Conformità titolarità □ Si □ No

**Formalità e vincoli rilevanti opponibili all’acquirente**

Immobile occupato □ No □ Si

Spese condominiali arretrate □ No □ Si

Servitù, vincoli, oneri, pesi, gravami □ No □ Si

Vincoli urbanistici, ambientali, paesaggistici □ No □ Si

**Limitazioni**

Assunzioni limitative □ No □ Si

Condizioni limitative □ No □ Si

# Fasi - accertamenti e date delle indagini.

***Analisi documentale e attività di verifica***

acquisizione della documentazione □

accesso all’immobile □

verifica dello stato di fatto □

verifica solo sulla documentazione □

conformità urbanistica e catastale □

problematiche di carattere ambientale □

***Indagine di mercato*** □

***Elaborazione dei dati***

ausilio di programmi informatici □

- metodo del confronto di mercato □

- metodo finanziario □

- metodo del costo □

***Redazione del rapporto di valutazione*** □

# Inquadramento dell’immobile

**ANALISI DEL SEGMENTO DI MERCATO**

**Localizzazione**

□ Provincia □ Comune □ Frazione □ Località

□ Quartiere □ Via/Piazza □ Civico n.

**Destinazione** □ abitazione □ ufficio □ commercio □altro\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Tipologia immobiliare**

□ terreno - residenziale -direzionale -terziaria -commerciale - turistico - ricettivo - industriale -artigianale - attività sportiva - agricola

□ fabbricato□nuovi □ usati □ ristrutturati □ restaurati □ in condominio□ in proprietà esclusiva

**Tipologia edilizia**

**Fabbricato**  □Casa unifamiliare □Casa a schiera □casa a corte □ casa a ballatoio □ palazzina plurifamiliare □ casa in linea  □Casa a torre □ fabbricato storico □ fabbricato rurale □fabbricato tipico

**Unità immobiliare** - appartamento - appartamento (attico) - appartamento (loft9 ) - appartamento in sottotetto ricavato da recupero abitativo - villa - villino - villetta a schiera - autorimessa (garage/box) - posto auto coperto (fabbricato) - posto auto coperto (tettoia) - posto auto scoperto - cantina - Negozio - Ristorante - Bar - Magazzini all’ingrosso/dettaglio- Supermercato – altro\_\_\_\_\_\_

**Tipologia costruttiva–strutturale dell’immobile**

1. muratura 2. cemento armato ordinario; 3. cemento armato prefabbricato; 4. acciaio; 5. legno; 6. misto

**Dimensione** □ unità immobiliari piccole □medie □ grandi

**Caratteri della domanda e dell’offerta**

□**soggetti sul mercato Lato acquirente**-privato-società-cooperativa–ente **Lato venditore**- privato-società - cooperativa - ente

□ **comportamenti Motivo acquisto** - prima abitazione - seconda abitazione – investimento - altro

**Forma di mercato** □ concorrenza perfetta □ monopolio; □ concorrenza monopolistica □concorrenza monopolistica ristretta (domanda o offerta □oligopolio (collusivo o non collusivo) □monopolio bilaterale

**Livello del prezzo** □ prezzo unitario medio degli immobili\_\_\_\_\_□ prezzo unitario minimo\_\_\_\_□ prezzo unitario massimo\_\_\_\_

**Fasi del mercato immobiliare** □ espansione □ contrazione □ recessione □ recupero

**Filtering:aspetto economico-sociale del segmento di mercato** □nullo □ crescita □ decrescente

# Descrizione dell’unità immobiliare oggetto di valutazione

**Descrizione sintetica dell’immobile**

**Confini** Indicare i confini catastali □ Nord ……………□ Sud ………………□ Est ………………□ Ovest …………………

**Consistenza** □ Rilievo □ Interno ed esterno □ Solo esterno □ Diretto in loco □ Collaboratore

□ Desunto graficamente □Planimetria catastale□Elaborato grafico (atto autorizzativo)□Elaborato grafico (generico)

**Criterio di misurazione**□SEL- Superficie Esterna Lorda□SIL- Superficie Interna Lorda□SIN- Superficie Interna Netta

**Calcolo superfici di proprietà**

Superficie principalem2 \_\_\_\_\_\_,Superficie secondarie m2 \_\_\_\_\_\_**Superficie commerciale** m2 **\_\_\_\_\_\_\_,\_\_\_**

**Caratteristiche qualitative immobiliari che determinano variazione di prezzi (***indicare l’incidenza media***)**

****Audit documentale e Due Diligence

# Legittimità edilizia – urbanistica

**Anno di costruzione / ristrutturazione totale** □ Fabbricato successivo 01/09/1967 □Fabbricato anteriore 01/09/1967

**Titoli autorizzativi esaminati**

□ Elenco □ Indicare la documentazione visionata

□ Fonte documentazione visionata □ Data verifica urbanistica (gg/mm/aa)

**Situazione urbanistica** □ Strumento urbanistico □ Convenzione Urbanistica □ Cessioni diritti edificatori

**Limitazioni urbanistiche** □ Vincoli urbanistici □ Vincoli ambientali □ Vincoli paesaggistici

# Rispondenza catastale

Immobile identificato in mappa al Foglio \_\_\_\_\_\_\_ Sezione \_\_\_\_\_\_\_\_ particella \_\_\_\_\_\_\_\_

□ Sub. \_\_\_\_ categoria \_\_\_\_\_ classe \_\_\_\_\_\_ consistenza \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Rendita € \_\_\_\_\_\_\_\_

□ Sub. \_\_\_\_ categoria \_\_\_\_\_ classe \_\_\_\_\_\_ consistenza \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Rendita € \_\_\_\_\_\_\_\_

Elenco documentazione visionata Data verifica catastale (gg/mm/aa) \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_\_

# Verifica della titolarità

**Inquadramento della titolarità**

**Titolo di provenienza** □ Quota di proprietà □ Usufrutto □ Nuda proprietà

**Condizioni limitanti** □ Servitù □ Vincoli □ Oneri □ Pesi □ Gravami

**Stato del possesso del bene alla data della valutazione** □ Libero □ Occupato

Indicare a che titolo è occupato il bene per soggetti diversi dall’esecutato, specificando gli estremi di registrazione

□Tipo di contratto □ €/anno □ Rata □ Durata □ Scadenza □ Estremi registrazione

**Formalità, vincoli, oneri a carico dell’acquirente**

* domande giudiziali (precisando, ove possibile, se la causa sia ancora in corso ed in che stato) ed altre trascrizioni,;
* gli atti di asservimento urbanistici e cessioni di cubatura
* le convenzioni matrimoniali e provvedimenti di assegnazione della casa coniugale al coniuge
* gli altri pesi o limitazioni d’uso (es. oneri reali, obbligazioni propter rem, servitù, uso, abitazione, assegnazione al coniuge, ecc.)

**Formalità, vincoli, oneri a non opponibili all'acquirente**

* le iscrizioni ipotecarie
* i pignoramenti
* altre trascrizioni pregiudizievoli

# Assunzioni limitative

□ Valutazione riferita e limitata alla data in cui sono state effettuate le relative indagini

□ Valutazione fondata sull’analisi dei dati reperiti presso gli uffici pubblici e privati del settore

□ Assenza di beni comparabili recentemente compravenduti

□ Mancanza di redditi significativi che consentano di valutare gli immobili per capitalizzazione diretta,

□ Impossibilità di valutare al costo gli immobili, per le particolarità della costruzione

□ Esistenza degli impianti di recente installazione, senza alcun riferimento alla loro provenienza

# Condizioni limitative

□ dalla committenza (ad esempio la verifica della commerciabilità)

□ dal valutatore (ad esempio il divieto di divulgare a terzi il rapporto di valutazione senza il proprio consenso);

□ dalla normativa.

**Analisi estimativa**

**Scelta del criterio di valutazione in applicazione agli standard internazionali di valutazione**

□ Metodo del confronto di mercato- MCA+Sistema di Stima □ Finanziario - Capitalizzazione diretta

□ Dei costi

**Metodo del confronto di mercato**

Il Market Comparison Approach e il sistema di stima sono composti dai seguenti documenti:

• Parametri del segmento di mercato con Tabella dati e prezzi marginali (in %) delle caratteristiche immobiliari

• Tabella di valutazione con risoluzione del sistema di stima e Risultati di stima

Verrà utilizzato la metodologia MCA+ Sistema di Stima mod. da Mattei(2016). Utilizzando i valori immobiliari OMI e verificando l’incidenza % delle caratteristiche immobiliari (sulla base dell’indagine di mercato) sulla differenza tra Vmax e Vmin, vengono corretti i valori/prezzi dei comparabili se esistenti oppure viene incrementato il Vmin sulla base delle caratteristiche dell’immobile da stimare, postulando che Vmin presenta tutte le caratteristiche al livello minore (1) e Vmax tutte al livello maggiore (o 2 o 3 o 4 o 5).



***Parametri del segmento di mercato con Tabella dati e prezzi marginali (in %) delle caratteristiche immobiliari***  ***Tabella di valutazione con risoluzione del sistema di stima e Risultati di stima***

**Verifica del migliore e più conveniente uso**  *(HBU\_ Highest and Best Use )*

L’attuale valore di mercato dell’immobile staggito rappresenta il massimo valore tra il valore di mercato nell’uso attuale ed i possibili valori di trasformazione degli usi prospettati. □ Si □ No. Se no procedere alla determinazione dell’HBU (allegare ulteriore analisi estimativa) L'HBU indica la destinazione maggiormente redditizia e la si riferisce ad utilizzazioni:

Urbanisticamente consentite

Fisicamente e tecnicamente realizzabili

Finanziariamente sostenibili

Economicamente convenienti

l valore di trasformazione di un bene, ovviamente suscettibile di cambiamento, è dato dalla differenza tra il previsto valore di mercato del bene trasformato ed il costo della trasformazione stessa. In sintesi: Vt = Vbt – Ct dove: Vt = valore di trasformazione; Vbt = valore del bene trasformato; Ct = costo della trasformazione.

L’highest and best use (HBU) considera per una risorsa immobiliare la destinazione più redditizia, prendendo atto del fatto che i potenziali acquirenti sono disposti a pagare un prezzo che riflette le loro aspettative circa il più proficuo impiego della risorsa, prescelto nell’ambito degli impieghi di possibile realizzazione e consentiti dalla normativa.