

WEBINAR

«Quanto vale un immobile? Il processo estimativo non si improvvisa. Impara a valutare secondo gli standard internazionali»

**Valutazione come strumento di tutela del Geometra Valutatore
Dalla corretta definizione dell'incarico alla scelta della metodologia estimativa**

Varese il 13-07-2026

Geom. GIUSEPPE DA ZANCHE – MRICS Certified Surveyor

EXPERIENCE

28 anni di esperienza nel campo delle valutazioni immobiliari:

- **7 anni CEO di MDZ Res Srl** società specializzata in valutazioni immobiliari;
- **17 anni in CBRE**, director e responsabile valutazioni NPL's e UTP;
- **1 anno in K2 Real** come direttore valutazioni e responsabile NPL's;
- **1,5 anni nel gruppo Yard** come direttore tecnico valutazioni corporate;
- **1,5 anni in Colliers Italia** come responsabile NPL's e **business development**;

QUALIFICATIONS

- 1998 **Master REM** Politecnico di Milano poi insegnante relatore nello stesso master;
- Dal 2003 **MRICS** Certified Surveyor, **assessor** APC e membro stabile del **Professional Group Valuation Italia**;
- Dal 2004 Iscritto all'**albo dei Geometri**;
- 2015 **Executive MBA** della SDA Bocconi

CEO e Founder



Giuseppe
Da Zanche
MRICS Certified Surveyor



Perché parlare oggi di Standard Internazionali?

Molti professionisti in fase di istruttoria di un incarico peritale tendono a semplificare eccessivamente:

"Mi chiedono di fare una stima, produco un rapporto peritale."

In realtà il problema è un po' più articolato di così e tra i vari aspetti necessita di alcuni punti di approfondimento:

- In fase di analisi preliminare si è proceduto a svolgere un controllo rispetto gli **standard etici e professionali**? Si è verificata **l'assenza di conflitti** d'interesse rispetto al cliente o al cespite da valutare?
- Qual è lo **scopo/finalità** per cui è stata richiesta la stima?
- A chi è destinato il rapporto peritale e chi sono/saranno i **soggetti coinvolti**? E' corretto **limitare la divulgazione** del documento a soggetti terzi?
- Quale **base di valore** scegliere?
- Quale è la **metodologia valutativa** più opportuna?

Gli **standard internazionali servono** proprio a rispondere a queste domande, aiutando l'esperto valutatore a costruire un **impianto valutativo solido** che permetta da un lato di predisporre offerta ed elaborato peritale sostanzianti e rispondenti agli standards qualitativi richiesti dal mercato e dall'altro di proteggere il proprio lavoro da fraintendimenti e controversie che potrebbero portare a dispute legali e/o utilizzo improprio dell'elaborato peritale.

Controllo dei conflitti di interesse e gli standards etici e professionali

Controllo dei conflitti di interesse

Uno dei principali temi etici/professionali da affrontare in fase di primo contatto con il cliente e istruttoria nell'offerta è proprio quello della verifica e gestione dei conflitti d'interesse che rappresenta uno dei punti cardine del lavoro di un **valutatore che NON dovrebbe accettare** un incarico di consulenza per un cliente **ove sussista un conflitto d'interesse esistente/passato o un significativo rischio futuro**, a meno che non abbia ricevuto il preventivo Consenso Informato di tutti coloro che sono o che possano essere interessati.

Indipendenza, obiettività e riservatezza

Rispetto al tema dell'indipendenza il geometra valutatore dovrà dichiarare e **dimostrare il suo livello di indipendenza e obiettività** affinché il cliente e i soggetti terzi che si affidano a quanto contenuto nel rapporto abbiano la garanzia che i criteri di indipendenza siano stati soddisfatti. Altro punto importante è legato alla capacità del perito valutatore di **rifiutare incarichi per i quali sente di non avere la capacità o la preparazione necessarie** allo svolgimento dell'incarico o viceversa appoggiarsi a professionisti specializzati.

Vi è inoltre un **obbligo generale di trattare con riservatezza le informazioni** riguardanti un cliente o un asset immobiliare. Le informazioni raccolte durante le attività di valutazione possono essere “market sensitive” e pertanto da non divulgare, il ruolo del valutatore è anche quello di implementare nel processo di analisi peritale gli opportuni sistemi di controllo rispetto al tema della riservatezza dei dati sensibili.

“Scope of work” - Lo scopo e le finalità dell’incarico professionale estimativo

Lo “**scope of work**” della valutazione è molto importante perché tra le altre cose influenza o determina sia le basi di valore sia le metodologie valutative.

Lo “scope of work” deve essere qualificato insieme al cliente in fase di predisposizione dell’offerta e deve essere altrimenti specificato all’interno dello stesso elaborato peritale.

In linea generale la qualificazione dello “scope of work” si struttura attraverso i seguenti elementi:

- **l’oggetto della valutazione;**
- **la finalità e l'uso che si intende fare del report valutativo;**
- **le principali responsabilità delle parti coinvolte.**

I destinatari della valutazione

Sono i soggetti per i quali l'incarico viene svolto, devono essere indicati sia nell'offerta che nell'elaborato peritale.

N.B. non sempre il richiedente della valutazione è il destinatario finale della perizia ma in ogni caso entrambi devono essere esplicitati, di seguito alcuni esempi:

- nelle richieste di finanziamento la perizia è formalmente commissionata dal richiedente del prestito ma destinatario finale della valutazione è l'istituto di credito.
- nelle successioni il richiedente è stesso il legale o il notaio ma il rapporto peritale è tipicamente destinato a beneficiari dell'eredità.

Restrizioni alla divulgazione a terzi

Eventuali restrizioni relative a chiunque possa visionare e fare affidamento sulla valutazione devono essere concordate con il cliente e riportate sia nell'offerta che all'interno dell'elaborato peritale.

N.B. l'accettazione da parte del perito di estenderne l'uso ("reliance") o anche solo la visione a terzi dell'elaborato peritale può comportare un significativo aumento del rischio, quindi è buona norma specificare i limiti alla divulgazione sia nella lettera d'incarico sia nel rapporto di valutazione.

Le basi di valore – Parte I

Gli standards internazionali indicano chiaramente che il valutatore immobiliare deve assicurarsi che la base di valore adottata sia appropriata e coerente allo scopo della valutazione.

Normalmente nelle attività peritali viene indicata un'unica base costituita dal Valore di Mercato “MV” (la cui definizione DEVE essere presente sia nell'offerta che nel report di valutazione) qualche volta accompagnata o sostituita dal Canone di Mercato (“ERV”)

Valore di Mercato “MV” - “L'ammontare stimato a cui un'attività o una passività dovrebbe essere ceduta e acquistata, alla data di valutazione, da un venditore e da un acquirente entrambi interessati ad una transazione a condizioni concorrenziali, dopo un'adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni”.

Canone di mercato (“ERV”) - “L'ammontare stimato a cui un immobile dovrebbe essere locato, alla data di valutazione, da un locatore a un conduttore privi di legami particolari, entrambi interessati alla transazione, secondo adeguati termini contrattuali dopo un'adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni”.

Esistono tuttavia altre basi di valore che a seconda dei casi possono o devono sostituirsi al “MV” quando per necessità contingenti la sua accezione non risulti essere applicabile:

Valore di Mercato su assunzioni “Un’assunzione viene formulata quando è ragionevole per il valutatore accettare un elemento per vero senza necessità di effettuare indagini o verifiche specifiche. Tali assunzioni devono essere ragionevoli e attinenti allo scopo per cui è stata richiesta la valutazione”.

Valore di Mercato su assunzioni speciali “ Per assunzione speciale si intende un’assunzione nella quale si presuppone che la valutazione sia basata su fatti diversi da quelli esistenti alla data di valutazione, oppure un’assunzione che non sarebbe formulata da un operatore ordinario del mercato in una transazione alla data di valutazione. Le assunzioni speciali eventualmente necessarie per fornire al cliente la valutazione richiesta devono essere esplicitamente concordate e confermate per iscritto dal cliente prima della pubblicazione del rapporto. Le assunzioni speciali possono essere formulate solo se si possono ragionevolmente considerare realistiche, pertinenti e valide rispetto alle circostanze particolari della valutazione”.

Ulteriori basi di valore previste negli standards internazionali ma di minore utilizzo e applicazione da parte del perito valutatore sono:

Valore di investimento “il valore di un bene, per il proprietario o per un potenziale proprietario, correlato a un determinato scopo d’investimento od obiettivo operativo”.

Fair value “Il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un cespite o che si pagherebbe per il trasferimento di una passività in una regolare operazione tra entità operanti sul mercato alla data di misurazione”.

Le metodologie valutative

Gli standards internazionali **NON forniscono indicazioni** specifiche al valutatore immobiliare su come sviluppare le differenti **metodologie valutative**; qualificano invece un quadro di indirizzo di livello più alto che aiuta l'esperto valutatore alla scelta dell'approccio metodologico più opportuno rispetto alle risposte ottenute nei punti precedenti:

1. Si è verificato lo scopo/finalità della valutazione
2. Sono stati individuati i richiedenti/fruitori del rapporto peritale e le restrizioni alla divulgazione a terzi;
3. È stata qualificata la base/i di valore più opportuna/e.

Le metodologie valutative – MCA

La scelta della metodologia valutativa più opportuna nasce quindi da una serie di approfondimenti svolti a monte del processo valutativo:

MCA (“Market Comparison Approach”) trova preminente applicazione nella determinazione della base di valore di Mercato MV di immobili a destinazione residenziale o non residenziale (se liberi) spesso oggetto di richiesta di mutuo (“scope of work”- finalità dell’incarico) da parte dell’istante dell’ipoteca su indicazione dell’istituto di credito.

METODO DEL CONFRONTO DI MERCATO						Prezzi		Rapporto di Valutazione n.		-
TABELLA DEI DATI IMMOBILIARI						Assunzioni: DATI RIFERITI ALLA COMPRAVENDITA				
Prezzo e caratteristica		Comparable A	Comparable B	Comparable C	Subject					
Fonte di mercato		Annuncio Imm.re	Annuncio Imm.re	Annuncio Imm.re	1	s=saggio annuale di variazione dei prezzi		1%		
Nominativo / repertorio		-	-	-		i=livello di piano		0%		
Comune		-	-	-		c=classe energetica		2%		
						Prezzo medio di mercato €/mq		2.100,00 €		
						Prezzo area esterna		105,00 €		
						Costo di costruzione a nuovo €/mq.		1.414	1.414,00 €	
						Tipologia dell'unità ai fini della manutenzione dell'edificio		condominio <10 u.i		
Indirizzo		-	-	-	-	Criterio di misurazione		SEL		
		Comparable A	Comparable B	Comparable C						
TABELLA DEI PREZZI MARGINALI		Comparable A	Comparable B	Comparable C						
Prezzo di mercato (euro)		176.675,00 €	167.125,00 €	159.485,00 €						
Data (mesi)		147,23 €	139,27 €	132,90 €						
Livello di piano		- €		- €						
Ascensore		3.125,00 €	3.125,00 €	3.125,00 €						
Classe Energetica		4.240,20 €	4.011,00 €	3.827,64 €						
Superficie principale (mq)		1.558,78 €	1.558,78 €	1.558,78 €						
Superficie esterna (mq)		105,00 €	105,00 €	105,00 €						
Stato di manutenzione edificio (€)		1.293,00 €	1.293,00 €	1.293,00 €						
Stato di manutenzione interna (€)		11.644,00 €	11.644,00 €	11.644,00 €						
TABELLA DEGLI AGGIUSTAMENTI		Comparable A	Comparable B	Comparable C						
Prezzo di mercato (euro)		176.675,00 €	167.125,00 €	159.485,00 €						
Data (mesi)			278,54 €							
Livello di piano		- €		- €						
Ascensore										
Classe Energetica		21.201,00 €	24.066,00 €	22.965,84 €						
Superficie principale (mq)		-32.734,33 €	-9.352,67 €	-5.455,72 €						
Superficie esterna (mq)		-1.312,50 €	-787,50 €							
Stato di manutenzione edificio (€)		2.586,00 €	2.586,00 €	2.586,00 €						
Stato di manutenzione interna (€)		23.288,00 €	11.644,00 €							
Prezzo corretto		189.703,17 €	195.559,38 €	179.581,12 €						
Peso comparabile (%)		33%	33%	34%						
VALORE DELL'IMMOBILE CAMPIONE						188.000,00 €				
DIVERGENZA PERCENTUALE (%)						8,90%				
PREZZO MEDIO UNITARIO						2.054,64 €				
Scostamento dal		Prezzo	Medio di Mercato							
					-2,16%					

Le metodologie valutative – Sintetico comparativo

L’approccio **sintetico comparativo**, è spesso utilizzato con la finalità di determinare il valore di immobili oggetto di possibile acquisto da parte di investitori specializzati che non sono in possesso di un set informativo completo come quello fornito per l’MCA e per i quali potrebbe non essere possibile procedere alla verifica dello stato interno al bene (drive by o desk top). Per tali limitazioni la base di valore è spesso posta al di fuori dall’alea di applicazione del Valore di Mercato e che quindi **spesso è inquadrata come Valore su assunzione o Valore su assunzione speciale**.

										Coefficientazione attraverso il metodo Sintetico Comparativo						
Richiesta o transazione	Comune	Ubicazione indirizzo	Foto	LINK	GLA (mq) N°	Prezzo richiesto/trasato (Euro)	Valore Unitario ante trattativa (Euro/GLA)	Sconto trattativa	Valore Unitario post trattativa (Euro/GLA)	Ubicazione	Stato fisico	Dimensione	Qualità tipologica	Restriione per utilizzo turistico	Fattore sintetico complessivo (K)	Valore ponderato
Richiesta	-	Via _____		https://www.immobiliare.it/annunci/127467818/	110	375.000	3409	10%	3068	5%	-5%	0%	-5%	-15%	-20%	2455
Richiesta	-	Via _____		https://www.immobiliare.it/annunci/128136742/	97	269.000	2773	10%	2496	5%	-5%	5%	0%	-15%	-10%	2246
Richiesta	-	Via _____		https://www.immobiliare.it/annunci/120466262/	93	299.000	3215	10%	2894	5%	-5%	5%	-5%	-15%	-15%	2460
Richiesta	-	Via _____		https://www.immobiliare.it/annunci/127361493/	100	320.000	3200	10%	2880	5%	-5%	5%	-5%	-15%	-15%	2448
Transazione	-	Via _____	n.a.		167	778.770	4664	0%	4664	-10%	-10%	0%	-10%	-15%	-45%	2565

Valore medio ponderato arrotondato 2.400

Le metodologie valutarie – Metodologia Reddittuale

La **metodologia reddituale** è principalmente indirizzata ad asset immobiliari a destinazione d’uso non abitativa spesso locati oggetto di possibile cessione o acquisto da parte di utilizzatori diretto o soggetti interessati alla capacità del bene di produrre un reddito in termini di locazione. A seconda dei casi tale metodologia può trovare applicazione nella **capitalizzazione diretta del canone di mercato** (piccole unità ad uso commerciale e ufficio libere e disponibili) oppure attraverso l’ausilio di **strumenti economico finanziari (DCF)** utili all’attualizzazione alla data della stima dei flussi di cassa attivi derivanti dal recepimento dei canoni di locazione e di quelli passivi legati ai costi di gestione e alle CAPEX. Tale metodologia è principalmente indirizzata alla determina del **Canone di Mercato** (“ERV”) e del **Valore di Mercato** (MV) ed è da considerarsi **obbligatoria ai fini delle valutazioni ABI compliance** nella valutazione di immobili locati “pluri tenant”.

	Annualità Timing	1	2	2	4	6	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	TOT
		0,50	1,50	2,50	3,50	4,50	5,50	6,50	7,50	8,50	9,50	10,50	11,50	12,50	13,50	14,50	
		16/03/25	16/03/26	16/03/27	16/03/28	16/03/29	16/03/30	16/03/31	16/03/32	16/03/33	16/03/34	16/03/35	16/03/36	16/03/37	16/03/38	16/03/39	
Cash Flow - Actual rent / ERV / Capex		15/03/26	15/03/27	15/03/28	15/03/29	15/03/30	15/03/31	15/03/32	15/03/33	15/03/34	15/03/35	15/03/36	15/03/37	15/03/38	15/03/39	15/03/40	
1-Vacant	Actual rent ERV Capex	118.776	120.558	122.366	124.201	126.065	127.955	129.875	131.823	133.800	135.807	137.844	139.912	142.011	144.141	146.303	1.981.438
2-_____	Actual rent ERV Capex	928	-	1.299	1.318	1.338	1.358	1.378	1.399	1.420	1.441	1.463	1.485	1.507	1.530	1.553	928 18.488
3-_____	Actual rent ERV Capex	5.246	5.325	5.405	5.486	5.568	1.708	39.856	40.454	41.061	41.677	42.302	42.937	43.581	44.234	44.898	28.739 388.972
4-_____	Actual rent ERV Capex	15.324	15.553	15.787	16.023	16.264	4.989	9.158	45.848	46.536	47.234	47.942	48.662	49.391	50.132	50.884	83.939 395.788
5-_____	Actual rent ERV Capex	-	-	29.973	30.422	30.879	31.342	31.812	32.289	32.773	33.265	33.764	34.270	34.784	35.306	35.836	426.715
6-_____	Actual rent ERV Capex	17.025	17.280	17.539	17.802	18.069	5.542	15.577	15.811	16.048	16.289	16.533	16.781	17.033	17.288	17.548	93.259 152.023
Totale ricavi da contratti in essere	Actual rent	38.523	38.158	38.731	39.312	39.901	12.239										206.864
Totale ricavi da messa a regime locativa nuove unità sfitte	ERV	118.776	120.558	153.637	155.942	158.281	171.742	227.656	267.624	271.638	275.713	279.849	284.046	288.307	292.632	297.021	3.363.423
Totale costi di riqualificazione nuove unità sfitte	Capex																
Costi indiretti																	
Costi di marketing	1,0%																36.977 36.977
Costi di commercializzazione per vendita	1,0%																36.977 36.977
Totale costi indiretti		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	73.953 73.953
Costi operativi																	
Costi di gestione	5,0%	7.865	7.936	9.618	9.763	9.909	9.199	11.383	13.381	13.582	13.786	13.992	14.202	14.415	14.632	14.851	178.514
Accantonamento	0,3%	5.653	5.766	5.882	5.999	6.119	6.242	6.366	6.494	6.624	6.756	6.891	7.029	7.170	7.313	7.459	97.763
Assicurazione	0,1%	1.884	1.922	1.961	2.000	2.040	2.081	2.122	2.165	2.208	2.252	2.297	2.343	2.390	2.438	2.486	32.588
Property Tax (IMU + TASI)	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	20.025	300.382
Imposta di registro	0,50%	786	794	962	976	991	920	1.138	1.338	1.358	1.379	1.399	1.420	1.442	1.463	1.485	17.851
Sfitto inesigibilità	1,00%	1.573	1.587	1.924	1.953	1.982	1.840	2.277	2.676	2.716	2.757	2.798	2.840	2.883	2.926	2.970	35.703
Totale costi operativi		37.787	38.030	40.371	40.716	41.066	40.306	43.312	46.079	46.513	46.955	47.404	47.861	48.325	48.797	49.278	662.801
Valore di vendita finale (tasso di cap. netto)	6,7%																3.697.668
Valore di vendita finale (tasso di cap. lordo)	8,0%																3.697.668
Flusso di cassa netto		119.511	120.686	151.996	154.538	157.116	143.674	184.345	221.545	225.125	228.758	232.445	236.186	239.982	243.835	3.871.458	6.531.200
Attualizzazione annuale	WACC annuale 8,04%	0,96	0,89	0,82	0,76	0,71	0,65	0,60	0,56	0,52	0,48	0,44	0,41	0,38	0,35	0,33	
Flusso di cassa attualizzato		114.978	107.467	125.276	117.891	110.939	93.898	111.512	124.041	116.665	109.725	103.196	97.054	91.275	85.838	1.261.461	2.771.216
VAN - Market Value (VM)		2.770.000															
VAN unitario €/mq di GBA (AS IS)		1.754															
VAN unitario €/mq di GLA (AS IS)		1.791															

Le metodologie valutative – Residuale della Trasformazione

La **metodologia residuale** è indirizzata alla determina del valore di asset con potenzialità edificatoria inespressa alla data di stima (**approccio può essere statico o tramite l'uso del DCF**). Si basa sull'assunto che il valore del cespite risieda nell'opportunità di realizzare o completare i volumi inespressi oppure nella sua trasformazione ad uso differente.

Le finalità della valutazione possono essere molteplici (mutuo, acquisto, vendita etc..) e la base di valore è in generale il MV ma potrebbe anche essere il valore su assunzione o su assunzione speciale nel momento in cui la finalità dovesse cambiare (ad es. venga richiesto un studio di fattibilità per la realizzazione di volumi a destinazione differente di quelli assentiti).

Residuale statico

RICAVI					
DESTINAZIONE	Qt.	Sup. Utile	Coeff.	Superficie commerciale	Valore
Appartamento	0	117,2	100%	117,20	€ 270.732,00
TOTALE RICAVI (importo arrotondato)					= € 270.732,00
COSTI					
[SC] Totale Oneri così suddivisi:					- €
[HC] Totale costi diretti: 117,20 mq x 1022,73 €/mq =					119.863,91 €
[SC] Spese tecniche (Progettazione, Direzione lavori, ecc)					8% = 9.589,11 €
Commissioni Vendita [calcolato sui ricavi]					2,0% = 5.414,64 €
Utile imprenditore - Profitto del promotore [calcolato sui ricavi]					8,0% = 21.658,56 €
Varie ed imprevisti					3,0% = 3.595,92 €
TOTALE COSTI INTERVENTO (importo arrotondato)					= 160.122,14 €
Valore area/fabbricati oggetto di intervento - PRE ATTUALIZZAZIONE					= € 110.609,86
ATTUALIZZAZIONE					
MEZZI PROPRI (Equity)		40,00%	MEZZI DI TERZI (Banche)		60,00%
RITORNO MEZZI PROPRI			RITORNO MEZZI DI TERZI		
Titoli di Stato (Btp 10 anni)		3,884%	Euribor (6 mesi)		2,128%
Inflazione			Inflazione		
Rischio illiquidità		2,60%	Spread		3,50%
Rischio iniziativa		2,50%			
Rischio Urbanistico		0,50%			
Totale Costante		9,80%	Totale Costante		5,70%
Tasso a Moneta Corrente		7,34%			
Arrotondamento		-0,04%			
TASSO DI ATTUALIZZAZIONE ADOTTATO		7,30%			
n (anni)		1,5			
Fattore di attualizzazione		0,89971			
Valore area/fabbricati oggetto di intervento - POST ATTUALIZZAZIONE					= € 100.000,00
Valore area/fabbricati oggetto di intervento allo stato attuale					= € 100.000,00
Tempistica ordinaria presumibile per la realizzazione dell'intervento edilizio analizzato (dato espresso in mesi)					18

DCF

Annualità	T1	T2	T3	T4	T5	T6	TOT
Timing	0,50	1,50	2,50	3,50	4,50	5,50	
	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	
Ricavi							
incassi da vendita Corpo - Nuovo complesso residenziale		631.608	1.849.708	2.436.201	2.436.201	1.669.249	9.022.968
Totale ricavi da vendita	-	631.608	1.849.708	2.436.201	2.436.201	1.669.249	9.022.968
Costi diretti							
Costi Diretti corpo - Nuovo complesso residenziale		2.123.880	2.123.880				4.247.760
Totale Costi diretti	-	2.123.880	2.123.880	-	-	-	4.247.760
Costi indiretti							
Oneri di urbanizzazione primaria		9.364	9.364				18.729
Oneri di urbanizzazione secondaria		26.565	26.565				53.129
Contributo sul costo di costruzione		212.388					212.388
Progettazione e direzione lavori	59.469	118.937	118.937				297.343
Contingecy	3,0%	63.716	63.716				127.433
Costi di marketing	1,0%	4.511	18.046	27.069	27.069	13.534	90.230
Costi di commercializzazione per vendita	1,0%	4.511	18.046	27.069	27.069	13.534	90.230
Utile del promotore	4,0%	18.046	72.184	108.276	108.276	54.138	360.919
Totale costi indiretti	59.469	458.040	326.858	162.413	162.413	81.207	1.250.400
Costi operativi							
	4.248	1.975	3.080	1.933	786		7.773
Property Tax (IMU + TASI) nuovo complesso		11.279	22.557	22.557	22.557		78.951
Totale costi operativi	-	13.254	25.637	24.490	23.343	-	86.724
Flusso di cassa netto	-	59.469	1.963.566	2.249.298	2.250.445	1.588.042	3.438.084
Attualizzazione annuale	11,11%	0,95	0,85	0,77	0,69	0,56	
Flusso di cassa attualizzato	-	56.418	1.676.626	481.602	1.555.817	1.401.007	1.631.984
VAN - Market Value (VM)		1.630.000					
VAN unitario €/mq di GBA (HBU)		507					
VAN unitario €/mq di GLA (HBU)		488					
VAN unitario €/mq di GBA (AS IS)		173					
VAN unitario €/mq di GLA (AS IS)		462					

Le metodologie valutative – Costo deprezzato

La **metodologia del costo o del costo deprezzato** ha spesso finalità assicurative oppure è indirizzata alla determina del valore di immobili costruiti su speciali esigenze (“build to suite”) quali ad esempio capannoni industriali fortemente specializzati o edifici destinati ad impianti particolari (centrali elettriche, impianti di risalita etc...). E’ bene specificare che secondo gli standards internazionali e comunque nella maggior parte dei casi, tale metodologia **NON è compliance con il MV** pertanto il valutatore che dovesse ricevere un quesito estimativo rispetto ad attività su questo tipo di asset immobiliari dovrà preferenzialmente rifarsi ad altre basi di valore informando adeguatamente la committente.

DETERMINAZIONE DEL VALORE DI COSTO DEPREZZATO																
N. EDIFICIO	DESTINAZIONE DELL'EDIFICIO O DELLA PORZIONE	IDENTIFICAZIONE CATASTALE					SUPERFICIE VIRTUALE	H utile	Valore parametrico	Costo di costruzione a nuovo	INDICI DI DEPREZZAMENTO					COSTO DEPREZZATO
		SEZIONE	FOGLIO	MAPPALE	SUBALTERNO	CATEGORIA					Voci di costo di costruzione	Incidenza sul costo di costruzione	Vita Utile	Vetustà	Obsolescenza funzionale	
1	Capannone	MAC	-	-	-	D/1	1.342,20	6,9	€ 550	€ 738.000	STRUTTURA	55%	90	13	0,00%	€ 535.000
											IMPIANTI	30%	30	13	0,00%	
											FINITURE	15%	30	13	0,00%	
2	Uffici	MAC	-	-	-	A/10	276	2,32	€ 550	€ 152.000	STRUTTURA	45%	90	13	0,00%	€ 106.000
											IMPIANTI	30%	30	13	0,00%	
											FINITURE	25%	30	13	0,00%	
3	Tettoia	MAC	-	-	-	C/7	48	5,1	€ 550	€ 26.000	STRUTTURA	100%	90	13	0,00%	€ 22.000
											IMPIANTI	0%	0	0	0,00%	
											FINITURE	0%	0	0	0,00%	
Costi accessori								Oneri Concessori					Incidenza	4%	€ 37.000	
								Spese Tecniche						7%	€ 64.000	
								Utile del promotore						0%		
Terreno		Sedime fabbricati + Piazzale scoperto								Superficie		9.559,00	€/mq.	€ 10,00	€ 96.000	
Nota : Per i motivi sopra descritti il valore del terreno viene prudenzialmente assunto quale valore agricolo dello stesso.													Valore Complessivo		€ 860.000	
AL VALORE COMPLESSIVO, sopra determinato applicando il metodo estimativo denominato COSTO DI RICOSTRUZIONE DEPREZZATO, corrisponde un valore parametrico unitario di:																€ 516,14



GRAZIE!