TAVOLO di STUDIO sulle ESECUZIONI ITALIANE

ASTE IMMOBILIARI:

L'89% SONO AGGIUDICATE SOTTO IL VALORE DI STIMA

- ***Presentato il primo Studio dell'Associazione T6 sulla correlazione tra valore di stima degli immobili e prezzo di aggiudicazione nelle vendite giudiziarie sulla base di 312 procedure esecutive del Tribunale di Firenze nel periodo 2016-2020***
- ***Solo l'11% delle aste sono aggiudicate sopra il valore di stima***
- ***Gli immobili vengono venduti a circa 2/3 del valore stimato, con uno sconto medio rispetto al valore di stima pari al 33,5%***

Milano, 21 luglio 2026 - **L'Associazione T6** - Tavolo di Studio sulle Esecuzioni Italiane, presenta il primo **Studio dedicato alla correlazione tra il valore di stima degli immobili e il prezzo di aggiudicazione nelle vendite giudiziarie nel periodo 2016-2020**, realizzato con il supporto di **Federico Cecconi**, membro del Consiglio Direttivo e di **Laura Pelucchi**, Partner di La Scala Società tra Avvocati e Referente commissione esecuzioni dell'Associazione T6.

L'approfondimento si basa sui dati reperiti dagli Architetti Fulvia Fagotto e Cristina Bardelloni nell'ambito del progetto di ricerca denominato "***Esecuzioni immobiliari del Tribunale di Firenze nel quinquennio 2016-2020***", promosso dal **Tribunale di Firenze e dall'Università Mercatorum**, e introduce per la prima volta un'analisi empirica della relazione tra il valore di stima determinato in sede di consulenza tecnica d'ufficio e il prezzo effettivamente realizzato nelle vendite giudiziarie.

L'analisi ha preso in esame **312 procedure esecutive** promosse presso il Tribunale di Firenze. In 278 casi, pari a **circa l'89%,** il prezzo di aggiudicazione è risultato **inferiore al valore di stima**, mentre solo nell'**11% delle procedure il prezzo finale ha superato la valutazione iniziale.**

Nelle procedure concluse con uno sconto rispetto alla stima, il prezzo di aggiudicazione si è attestato mediamente intorno al 66% del valore stimato, con uno **scostamento medio del 33,5%.**

Secondo lo Studio, questa differenza non rappresenta un'anomalia o una perdita di valore dell'immobile, ma riflette le modalità di formazione del prezzo nelle vendite giudiziarie, caratterizzate da tempi procedurali, maggiore incertezza e una minore liquidità rispetto al mercato immobiliare ordinario.

L'approfondimento mostra, inoltre, come lo **sconto sia influenzato principalmente dalle caratteristiche dell'immobile e dal contesto di mercato**. In particolare, lo stato occupativo incide in misura limitata, mentre risultano determinanti lo stato di manutenzione e la tipologia dell'immobile: gli immobili in condizioni meno favorevoli e quelli appartenenti ad alcune categorie non residenziali registrano infatti scostamenti mediamente più elevati rispetto al valore di stima.

Anche **il contesto territoriale emerge come fattore determinante**. Nelle aree metropolitane e nei comuni caratterizzati da una domanda più dinamica gli scostamenti tra valore di stima e prezzo di

aggiudicazione risultano mediamente più contenuti, mentre nelle aree con una minore liquidità del mercato gli sconti tendono ad aumentare e a presentare una maggiore variabilità.

Lo studio fornisce dunque una prima base empirica per comprendere in modo oggettivo le **dinamiche di formazione del prezzo nelle vendite giudiziarie**, offrendo agli operatori del settore elementi utili per interpretare correttamente il **rapporto tra valore di stima e prezzo di aggiudicazione** e contribuendo a una gestione sempre più efficiente delle procedure esecutive.

I risultati dello Studio confermano che il valore di stima e il prezzo di aggiudicazione rispondono a logiche diverse e non possono essere letti in termini di semplice confronto. Il prezzo finale è infatti influenzato da molteplici variabili, legate sia alle caratteristiche dell'immobile sia al contesto di mercato in cui la vendita si realizza. L'analisi empirica di queste dinamiche consente di offrire una chiave di lettura più oggettiva del funzionamento delle vendite giudiziarie. Lo Studio mette inoltre a disposizione di professionisti, investitori e operatori del settore elementi concreti per comprendere meglio i meccanismi di formazione del prezzo e favorire una gestione sempre più efficiente delle procedure esecutive.

fine

Contatti stampa
Community
Pasquo Cicchini – pasquo.cicchini@community.it – 345 1462429
Sara Boni Sforza – sara.bonisforza@community.it – 350 9274265
Chiara Steiner – chiara.steiner@community.it – 335 8317099