

NEWSLETTER

Da: IL PUNTO Real Estate Advisor srl
Data: 22/10/13
Oggetto: Mai più come prima. Brevi riflessioni in tema di valutazione immobiliare

In occasione di una recente tavola rotonda concernente il ruolo del valutatore immobiliare e dell'esperto indipendente alla luce delle nuove qualifiche professionali - Recognised European Valuer e certificazione accreditata Iso 17024 - è emersa l'esigenza di fissare alcune sintetiche linee guida non in tema di principi di valutazione - già ampiamente trattati in ambito di normative internazionali e comunitarie ed expertise nazionali - quanto in ambito di modalità di applicazione degli stessi.

Proprio partendo da questa esigenza - che accomuna tutti i valutatori operanti in Italia, dal singolo professionista locale alla grande multinazionale passando per i consulenti tecnici e le realtà multidisciplinari - con il presente articolo si intende fornire un primo piccolo contributo in materia, al fine di poter dar vita ad un vivace dibattito che sfoci nell'individuazione di nuove solide fondamenta per la nostra professione.

Avendo, per motivi professionali e per passione, un'ottica prevalentemente strategica orientata al cliente, credo che per definire i nuovi pilastri di riferimento per qualsiasi settore ed attività, compresa quindi la filiera del real estate, sia indispensabile identificare in modo preciso quel che il cliente, esistente e potenziale, chiede oggi alla valutazione immobiliare.

Chi sono i nostri clienti?

Sono gli istituti di credito, gli investitori, le Sgr, le imprese in crisi che si trovano ad attraversare procedure concorsuali, i tribunali, le multinazionali che abbandonano l'Italia lasciandoci grandi siti industriali, lo stato e gli altri enti pubblici che stanno dismettendo il proprio patrimonio. Sono soggetti che, per brutte esperienze vissute nel passato, sono stanchi, sfiduciati, disillusi. Sono soggetti che necessitano di una nuova iniezione di fiducia. Sono soggetti che chiedono trasparenza, correttezza, chiarezza, oggettività ed indipendenza.

E che cosa possiamo fare noi valutatori per soddisfare i loro bisogni?

Dobbiamo dimostrargli in modo chiaro ed inequivocabile la nostra professionalità, dandoci poche fondamentali linee guida e soprattutto rispettandole, salvo eccezioni, sempre.

Per prima cosa il mercato chiede trasparenza e chiarezza. Come raggiungerle? Non vi è chi non veda che una corretta applicazione del metodo comparativo richieda la presenza di dati e valori, così come la redazione di una relazione di valutazione comporti l'identificazione dei mq. del bene oggetto di stima. Questi due elementi - mq. e immobili di confronto - rappresentano la grande lacuna italiana, indietro anni luce dal resto del mondo. Negli Stati Uniti con un semplice abbonamento, a prezzi peraltro competitivi, si hanno a disposizione dati disaggregati e puntuali di ogni singolo immobile presente nella zona di riferimento - informazioni e dati che vanno dalle finiture ai materiali, passando per l'ammontare della

tassa sui rifiuti e delle utenze - . In Francia, così come nel resto del mondo, è stata identificata un'unica ed inequivocabile modalità di calcolo delle superfici. Ed in Italia? In Italia le banche date che esistono sono sintetiche e non permettono alcuna disaggregazione dei dati ed in ogni ente ed istituto esiste una misurazione e peso locale dei mq delle proprietà.

Tutto questo deve essere superato. Come?

Coordinandoci e dando voce ai nostri diritti, diritti peraltro che rappresentano le basi per una valutazione corretta che non solo è utile per i nostri clienti ma ingenerale per tutta la collettività - basti a pensare agli ingenti danni provocati dalle Mbs statunitensi -. Se una nuova norma obbligasse ad indicare negli atti di compravendita oltre che tutte le informazioni già esistenti anche, a titolo esemplificativo e non esaustivo , mq. commerciali del bene compravenduto, piano,

finiture, classe energetica e stato conservativo, tali dati potrebbero essere inseriti in un data base on line che da un lato rappresenterebbe una garanzia di trasparenza per il mercato e dall'altro potrebbe essere anche un nuovo strumento anche economico per gli enti pubblici.

Altre regole? Sicuramente l'indipendenza e l'oggettività della valutazione. Il valutatore può trasformarsi in consulente per il proprio cliente - come avviene molte volte per richiesta di quest'ultimo - ovvero aiutarlo nel percorso di scelta di un investimento o di un processo di dismissione, ma deve farlo a latere della valutazione. Il rapporto di valutazione ha l'obiettivo di identificare un valore - valore di mercato, valore ipotecario, valore d'uso alternativo, highest and best use, etc -, valore che deve essere esplicitato nell'incarico scritto stipulato con il cliente. Bisogna fissare limiti e confini del proprio lavoro, utilizzando termini chiari e precisi e riportando definizioni e linee guide applicate sia nelle lettere di incarico che nei report consegnati al cliente. Chiunque deve poter ripercorrere il processo di calcolo applicato e le scelte effettuate ovvero è' compito del valutatore offrire ai suoi lettori indicazioni semplici e puntuali in relazione alla scelta di un comparable piuttosto che un altro, agli elementi costitutivi del tasso di attualizzazione o al cap out applicato ovvero a disallineamenti rispetto alle normative.

Come fare a garantire ancora maggior chiarezza e precisione? Eliminando ovvero assottigliando al massimo le "assumption" nel processo di stima. Come? Analizzando tutto il materiale raccolto e le osservazioni emerse in sede di sopralluogo e, tramite una due diligence integrata - tecnica e legale -, utilizzarle come base delle scelte dei metodi di calcolo e dell'applicazione del processo di valutazione.

Tutto ciò comporta una necessaria multidisciplinarieta' della valutazione immobiliare, garantita o dalla realizzazione di società che accorpano professionalità variegata - dall'avvocato all'ingegnere, dal geometra al commercialista, dal mediatore all'architetto - ovvero dall'affiancamento del singolo professionista con altri soggetti del mondo immobiliare, mediante la sua iscrizione e partecipazione attiva ad associazioni immobiliari sia a livello nazionale che internazionale che gli consentano di accrescere le proprie expertise oltre che di identificare forme di collaborazione e interscambio con gli altri associati.

Queste sono solo alcuni spunti di riflessione, che, come anticipato, intendono rappresentare un primo piccolo passo per dare valore alla professione di valutatore immobiliare che è spesso considerata dai suoi stessi addetti un'attività accessoria ai propri "core business" e dagli utenti un semplicissimo numero da stimare.

Corsi, master e titoli di qualità rappresentano un riconoscimento anche culturale di questa attività, dando prova che la multidisciplinarieta' e la formazione continua sono gli strumenti migliori nelle nostre mani, insieme all'esperienza sul campo e alla collaborazione professionale, per specializzarci, affinando sempre

più le nostre tecniche e ridando al mercato quell'iniezione di fiducia di cui ha bisogno.

* * *

Colgo l'occasione per porgerVi i miei migliori saluti.

Cordialmente

Dott.ssa Elena Delsignore
Il Punto Rea Srl – Rev – socia IsIVI