

# Europa, Campagnoli: servono regole comuni sulle valutazioni immobiliari

*Monitor Immobiliare, 10 Maggio 2016*

"La crisi finanziaria, la globalizzazione e i sistemi bancari e gli Oicr richiedono oggi in materia di real estate valuation l'integrazione delle norme deontologiche europee e l'applicazione di standard comuni - E.V.S. European Valuation Standard - al fine di determinare una maggiore trasparenza e qualità, una crescente tutela degli investitori e una diminuzione del rischio".

Lo ha affermato Antonio Campagnoli, presidente Europe & Near Est di FIABCI e Coordinatore del Tavolo di Esperti Indipendenti di Is.I.V.I. nel corso del convegno "Le valutazioni immobiliari nelle procedure concorsuali ed esecutive" con l'obiettivo di sottolineare l'esigenza di armonizzare la prassi commerciale delle valutazioni immobiliari in Europa, orientarsi a modelli di trasparenza, qualità e professionalità, e condurre un'analisi strategica che valuti accanto allo stato di fatto l'evoluzione futura del bene.

“La valutazione – ha spiegato Campagnoli – nasce in ambiente culturale completamente diverso negli U.S.A. e in Europa. Prevale oltreoceano una visione economica rispetto a una concezione tecnica nel vecchio continente; da ciò derivano i tipici errori della prassi estimativa italiana: una carente attenzione al mercato rispetto alla descrizione del bene e una quasi assenza di esperienza consulenziale. Di contro, in America si attestano un diffuso interesse al mercato (Highest & Best Use Analysis, SWOT analysis, ect.), insieme a una visione aziendale dell'immobile che si contrappone a un approccio in cui la rendita urbana ricopre un ruolo centrale. Le procedure concorsuali di continuità aziendale mettono spesso in luce queste carenze e sintomatico di questa dicotomia è che solo da qualche anno il "real estate" sia studiato nel corso universitario di economia di alcune università. La valutazione classica si distingue fortemente dalla consulenza; la prima riflette i dati storici del mercato, la seconda ha uno scopo previsionale. Molteplici i punti di contatto (costruzione dei tassi, Mortgage Landing Value, Property and Market Rating - PaM, etc) ma l'approccio di base è profondamente diverso. L'analisi strategica immobiliare è oggi appannaggio di poche società strutturate nel proprio interno con team multidisciplinari capaci di offrire piani da sottoporre all'attestatore o all'asseveratore per la sua approvazione. In tali casi, l'aspetto liquidatorio passa in secondo piano”.