

PLUVIOMETRI NON TARATI

PR.E.G.I.A. Associazione, ottobre 2026

A distanza di tre anni, si ritorna sul tema dell'imperfetta conoscenza che contraddistingue l'attività della valutazione immobiliare, tema quasi sempre ignorato dalle varie procedure di stima, soprattutto da quelle che hanno sempre più cercato di cristallizzare la disciplina in una fallace successione di mere formule aritmetiche.

Nel 2023, infatti, la "Libreria di PR.E.G.I.A." ha avuto la fortuna di poter tradurre un prezioso articolo del Prof. Roca Cladera che, sebbene scritto nel 1996, è rimasto tuttora sconosciuto a tanti nostri "Soloni" delle valutazioni immobiliari. Sull'onda di questa "scoperta", elementare quanto illuminante, la nostra associazione puntualizzò il tema con un articolo subito conseguente e, in effetti, a tutt'oggi questi due scritti risultano ancora i più recenti all'interno della "Libreria", dove non ci siamo più sentiti di aggiungere altro.

Queste righe si limitano a ribadire tali concetti basilari, in modo piuttosto provocatorio e auspichiamo gradevole. Perché "concetti basilari"? Perché nutrono valenza epistemologica e quindi si pongono alla radice stessa di un'ipotetica ricerca scientifica (o quanto meno di un approccio non antiscientifico) che qualunque valutatore immobiliare dovrebbe avere ben chiaro allorché intende inquadrare l'essenza del suo agire e, sulla scorta di questa, assumere procedure compatibili coi limiti conoscitivi che qualunque disciplina economica (in quanto umana) incontra, ma che il settore immobiliare, a causa della rarità e della irripetibilità delle transazioni, non potendo contare su fenomeni massivi, palesa in misura ben più grave rispetto a tutti gli altri comparti.

L'INVIDIA

Luca Giovanni Lanza – docente di costruzioni idrauliche e idrologia presso l'Università di Genova e gradito ospite in alcuni webinar di PR.E.G.I.A. cui apportò visioni di tecniche scientifiche trasversali (in primis statistiche) – fra le sue attività di ricerca annovera l'individuazione e il vaglio delle procedure ottimali per la taratura dei pluviometri. Un pluviometro, come noto, dovrebbe misurare in termini oggettivi la quantità di pioggia caduta in un certo punto del territorio: non sfugge quindi a nessuno l'importanza di una corretta taratura, affinché tali misurazioni siano esatte, e quindi confrontabili fra le varie ubicazioni in cui sono dislocati detti strumenti.

Confesso di nutrire invidia per il mio amico, ma anche e soprattutto per coloro (meteorologi, esperti di idrologia, geologi, etc.) che hanno l'opportunità di avvalersi di **dati oggettivi** e incontrovertibili, grazie all'**uniformità degli strumenti di misurazione**.

L'invidia nasce dal fatto che pure noi, esperti del settore immobiliare, ci fondiamo su dati provenienti da pluviometri che però, nel nostro caso, non possono essere soggetti a taratura. E anticipo subito "per fortuna!", a meno che non si preferisca evocare scenari drammaticamente distopici, alla "1984" di Orwell, o anche peggio! I nostri pluviometri, infatti, sono gli operatori di mercato, dal responsabile del grande fondo immobiliare, che tratta annualmente miliardi di euro, fino alla signora Cesira, che ha appena finito di acquistare o vendere un box.

In che senso sono pluviometri? Un pluviometro misura la quantità di pioggia caduta esprimendola in mm orari. **Un operatore immobiliare misura il beneficio** (individuale o aziendale) **e il grado di soddisfazione** (questo, sempre personalissimo!) che potrebbe ritrarre dall'acquisto o dalla vendita di un bene immobile (oppure dal prenderlo o concederlo in locazione, segmento parallelo di mercato). E questa misura viene espressa in moneta, ossia nell'ammontare del prezzo o del canone che ha contemporaneamente incontrato la soddisfazione di ambo le parti.

Quando osserviamo una compravendita immobiliare, cogliamo la quantità (di liquido, ma dall'acqua siamo passati al denaro) che è stata rilevata non più da un pluviometro (acqua), bensì da un operatore (denaro). Qualcuno potrebbe obiettare che, mentre un pluviometro si limita a misurare un fatto esterno (la precipitazione), l'operatore lo determina col suo agire. Ma il risultato di tale suo agire è sempre e comunque una misurazione: **l'importo monetario non è il fine**, bensì il mezzo, anzi, la **misura** che egli stesso (in modo autonomo e personale) attribuisce al **vantaggio/svantaggio di acquisire/cedere quell'immobile**. Se tale misura non fosse da lui ritenuta adeguata, la transazione non avverrebbe.

E, subito dopo, ecco spuntar fuori la trappola per noi valutatori immobiliari. Nessuno di noi (per fortuna, ripeto!) ha modo di "tarare" gli operatori immobiliari, come si può invece fare coi pluviometri. Per cui, non saremo mai in grado di comprendere appieno la misura riprodotta dalla transazione (il prezzo o il canone) e men che meno di confrontarla con altre, rilevate da "pluviometri" differenti e altrettanto inaccessibili. Da qui, nasce tutta la mia invidia.

IL PREZZO COME DATO CASUALE

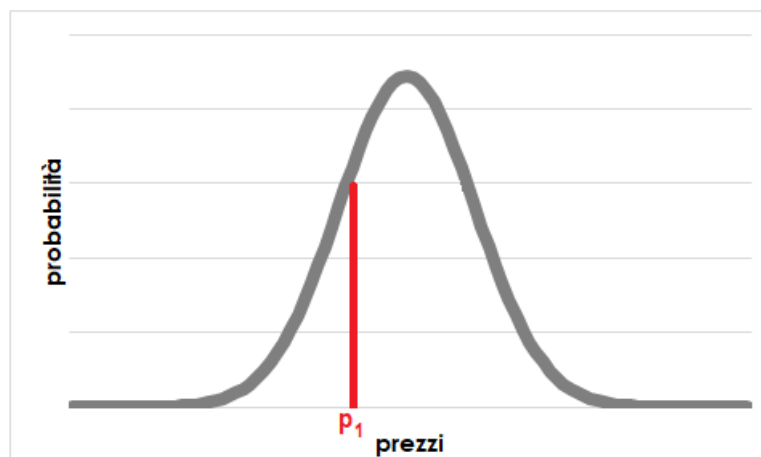
Essendo **il valutatore un mero osservatore esterno**, l'indeterminatezza dovuta ai "pluviometri non tarati" è insita nella genesi stessa della singola transazione, di cui **può solo rilevare la misura economica**.

Il grafico mostra **il possibile prezzo che potrebbe assumere la compravendita di un certo appartamento**. Un bravo valutatore, analizzati i requisiti oggettivi del bene e ponderatili secondo i più consolidati comportamenti nello specifico segmento, restringe il più possibile tale gaussiana, elevandone il culmine e riducendo le code:



Posto che tale valutatore non ha modo di conoscere le preferenze delle due parti coinvolte nella transazione, cioè delle misurazioni conferite all'acquisizione/perdita dell'immobile ("pluviometri non tarati"), vediamo cosa potrebbe accadere.

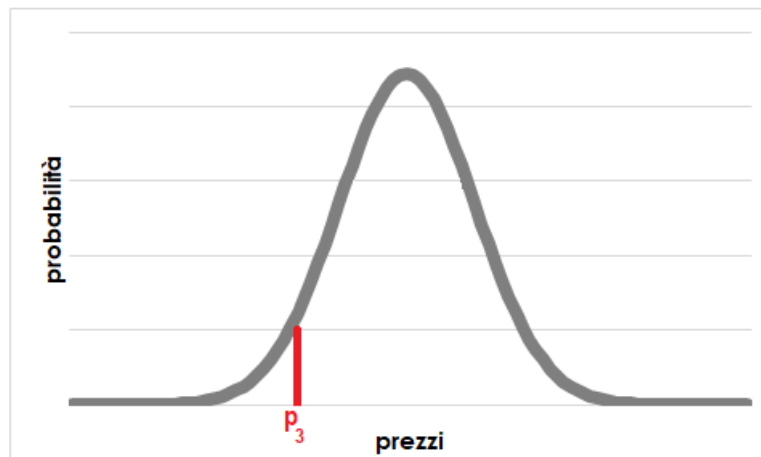
Primo caso - Il proprietario (venditore V) è il signor Venanzio, che versa in un momento di ristrettezze finanziarie: il matrimonio della figlia, i debiti aziendali... insomma, vuole monetizzare quanto prima e non sarà certo l'acquirente A, signora Amelia, a strapparsi i capelli e pretendere di pagare un prezzo superiore a **p₁**:



Secondo caso – L'acquirente, signora Adalgisa, è funzionaria di banca e gode di una convenzione speciale sul mutuo: il vantaggio d'una rata più contenuta le consente di non dover trattare troppo il prezzo, e il venditore (signor Vittore) è ben lieto di incassare il prezzo p_2 :



Terzo caso – La signora Vereconda, venditrice, ha subito un grave lutto familiare. Rinunziare a quella casa non è un sacrificio, ma un'autentica liberazione; significa mettersi alle spalle momenti perduti per sempre, fonti di dolorosi ricordi. Si imbatte in un amico di famiglia (Astutillo Volpone), piccolo immobiliare che acquista e vende immobili, il quale esclama "Non preoccuparti, ci penso io!" e non si lascia sfuggire l'occasione di pagare solo il prezzo p_3 :



Quarto caso – Il signor Alvise è un fizio un po' strano, facile agli innamoramenti. Ha perso la testa perché in una stanza ha visto un pavimento alla veneziana come quelli che c'erano a casa sua, in Laguna, quand'era bambino. Costi quel che costi! E dire che il valutatore immobiliare manco se l'era filato, quel particolare, nella sua stima: si era limitato a un semplice "buono stato manutentivo".

La venditrice, signora Vincenzina, si sente un po' ignorante, perché non aveva mai notato quel pavimento, ma se ne fa una ragione e incassa il prezzo **p₄**:



Quinto caso – Infine, può pure capitare che i due pluviometri fossero perfettamente tarati: il venditore, Valentiniano, e l'acquirente, Alfonsina, sono due valutatori immobiliari in grado di conoscere perfettamente il mercato. Logico che si accordino proprio sul prezzo più probabile, **p₅**:



L'INDETERMINATEZZA DEI DATI

Se conoscessimo ogni volta la storiella del caso, o potessimo intervistare gli acquirenti e comprenderne il processo decisionale, sarebbe facile individuare quale dei 5 prezzi si è materializzato. Il difficile è procedere a ritroso, anzi, secondo quasi tutti i metodi valutativi, nel **NON procedere** affatto: la prassi estimativa assume che il prezzo sia **sempre e unicamente p₅**. Certo, è presumibile che spesso sia davvero così: non perché sia alta la probabilità di transazioni fra valutatori immobiliari, ma nel rispetto del **principio di razionalità economica** che si suppone guidi l'azione degli operatori, soprattutto se assistiti da soggetti specializzati.

Tuttavia, non si può ignorare il problema, né ha senso proclamare che non esiste per gli immobili aziendali, poiché gli operatori agiscono con razionale professionalità. Fermo restando che le tecniche di marketing ci mostrano come le pulsioni personali siano significative anche per i prodotti B2B, chi scrive ha avuto modo più volte di rilevare **multipli di mercato nella transazione di aziende**. Il **vantaggio** di tali multipli risultava **incredibilmente ampio** (con prezzi che addirittura sestuplicavano da un caso all'altro) finché, analizzando meglio le compagini venditrici e acquirenti, si riusciva a tratteggiare una sorta di bilancia fra il **potere contrattuale delle due parti**. Una situazione finanziaria tesa (e nota alla controparte) induceva il venditore a calare le pretese, laddove, per contro, l'acquirente allentava i cordoni della borsa quando la nuova acquisizione non costituiva una semplice espansione, ma si rivelava particolarmente strategica, o perché apriva nuovi segmenti di mercato complementari, o perché innescava sinergie con altre funzioni aziendali.

In sintesi, è solo un'attenta **analisi delle situazioni soggettive** delle due parti che permette di derivare **indicazioni oggettive** sulla specifica compravendita.

E' quindi erroneo, o almeno riduttivo, appoggiarsi pedissequamente sul principio di razionalità economica, non solo poiché non tutti gli operatori sono in grado di perseguirlo, ma soprattutto poiché, come detto, **il corrispettivo monetario** non riveste valenza autonoma (**non è il fine** dell'atto), ma è solo **una misura del vantaggio (svantaggio)** che un soggetto presume di incontrare a valle della transazione. Misura che tende a convergere verso la stima (prezzo più probabile) ma che non è affatto escluso che se ne discosti. Tornando alla metafora iniziale, è come se raccogliessimo i dati di pluviometri non tarati presumendo che lo siano.

Va bene adattarsi a pratiche ragioni di comodità ed efficienza operativa, ma non si può continuare a ignorare che l'assunto su cui si fonda l'estimo immobiliare – e soprattutto i metodi ad approccio deterministico – risulta contrario ai più elementari principi epistemologici. Mi riferisco all'asserzione secondo la quale la **disparità di prezzo** fra due compravendite immobiliari è generata dalle **differenze oggettive** fra i due immobili, all'esperto valutatore **interamente note**. E' infatti palese che tale disparità è dovuta alla declinazione con cui si sono concretamente espresse le **funzioni di utilità personale dei 4 soggetti** coinvolti (due per ogni transazione), e rispetto alle quali il valutatore non può vantare alcuna conoscenza, limitandosi a sostituirle, per semplicità e convenzione, col principio di razionalità economica.

I “DATI IMMOBILIARI” E I DATI DI MERCATO

Alcuni autori che scrivono di valutazioni immobiliari richiamano costantemente l'attenzione su quanto definiscono “dato immobiliare” e ciò che non ritengono tale. Sarebbe però il caso di focalizzarsi piuttosto sulla distinzione fra “dato di mercato” e “dato rappresentativo del mercato”, comprendere, cioè, **quali dati restituiscano una visione completa di uno specifico segmento** di mercato e quali no.

Il prezzo d'una singola compravendita immobiliare è indubbiamente un “dato immobiliare” e al contempo, essendo maturato al termine d'un incontro fra un venditore e un acquirente, è un “dato di mercato”. **Ma è anche un “dato rappresentativo del mercato”?** Chi l'osserva, è in grado di comprendere, grazie a quest'unica informazione, il livello di quel segmento del mercato immobiliare?

Al mercato rionale c'è una vecchina col suo piccolo banco, dove, da settembre a novembre, vende le mele raccolte nell'orto. Davanti alle mele c'è un cartello su cui, scritto a pennarello, spicca l'importo: 2,50€/kg. Possiamo dedurre che due euro e mezzo al chilo sia il prezzo di mercato in quel rione cittadino? Probabilmente sì; volendo, possiamo osservare gli altri banchi che vendono mele e trarne conferma. Ma se a metà pomeriggio la vecchina riceve una telefonata e deve correre a casa perché la capra si è slogata una zampa, e di fronte c'è la sua migliore cliente cui vende gli ultimi 5 chili di mele a 5 euro, dovremmo forse arguire che il prezzo delle mele sia crollato a un solo euro al chilo? No di certo, perché **quella singola transazione non può esprimere l'intero segmento di mercato**.

Se la casa automobilistica X esce col suo nuovo modello a 33.000 euro e ne vende 100.000 esemplari in un anno, questo è un **dato rappresentativo del mercato**. Se l'anno dopo, in assenza d'inflazione, aumenta il prezzo a 36.000 euro e le sue vendite scendono a 80.000 auto, ecco un altro dato rappresentativo del mercato, che ci permette pure di misurare l'elasticità al prezzo in quel particolare segmento. Se invece lascia il prezzo invariato, ma arriva il modello analogo della casa Y anch'esso proposto a 33.000 euro, e in un anno si vendono 60.000 X e 50.000 Y, di nuovo avremo un quadro completo di quel segmento di mercato, misureremo le quote dei due concorrenti, la fidelizzazione della clientela, l'attaccamento alla marca e via dicendo.

Tornando all'immobiliare, chi scrive si rammenta quando, da giovane, era assistente del direttore commerciale d'una società di sviluppo edilizio. E' impressionante come, a chi fa tesoro delle proprie esperienze e si sforza di inquadrarle entro strutture sistemiche, la pratica insegni ben più della grammatica e di molti manuali.

All'epoca si vendeva un complesso residenziale assai strano: gli alloggi davanti godevano d'una splendida vista mare; quelli sul retro, invece, erano prospicienti su una vecchia cava abbandonata. Stabilimmo i listini e aprimmo le vendite: le unità vista mare venivano proposte a 100 e quelle retrostanti a 85 (per praticità, si riportano numeri indice). Dopo meno di due settimane, avendo venduto (per l'esattezza, sottoscritto contratti preliminari) 5 o 6 appartamenti davanti e nessuno dietro, bloccammo le vendite e rifacemmo i listini. Il fatto si ripeté ancora, finché non arrivammo all'equilibrio auspicato: in un mese, "vendevamo" un paio di alloggi vista mare e un altro paio vista cava; i loro prezzi erano diventati 130 e 70.

Chi avesse avuto la pazienza di attendere l'evoluzione del processo, avrebbe infine compreso gli effettivi prezzi di mercato di quelle due diverse unità abitative: 130 e 70, dove 60 ($130-70$) costituiva l'esatto **prezzo marginale della panoramicità**. Ma il valutatore che, per fretta o sfortuna, si fosse imbattuto in uno dei primi compromessi (oltre tutto, inizialmente numerosi) avrebbe potuto desumere che il prezzo di mercato degli appartamenti panoramici fosse 100, ignorando il fatto che il venditore (benché si trattasse di operatore qualificato, società immobiliare) stesse in realtà agendo per tentativi, in condizioni di **imperfetta conoscenza del segmento**, ossia di **non corretta "razionalità economica"**. E purtroppo, In quel caso, il "pluviometro non tarato" (o il venditore "tarato", ma in un'altra accezione) ero proprio io.

In sintesi, come "una rondine non fa primavera", così una singola compravendita non fa il mercato, ossia non può essere assunta come **parametro oggettivo rappresentativo dell'intero segmento**.

Pur sapendo di suscitare impressioni negative in coloro che da anni propugnano approcci deterministici, va ribadito che **l'unico dato oggettivo rappresentativo di un segmento di mercato immobiliare non può essere la singola compravendita** (che restituisce un prezzo quale misura soggettiva di due parti), **bensì la mancata vendita**, ossia l'offerta che resta a lungo insoluta: essa, infatti, rappresenta un **non-prezzo**, un importo che, non avendo incontrato la domanda, **eccede il valore di mercato**.

Ovviamente, il non-prezzo è un **dato incompleto**, perché non permette di derivare il prezzo di mercato. Se un appartamento proposto a 400.000 euro non viene venduto, ignoriamo se potrebbe essere alienato a 380.000 euro, a 350.000 o anche meno. Sappiamo, però, che se dobbiamo valutare un'unità immobiliare perfettamente analoga a questa, **la sua stima non potrà certo superare** (e neppure accostare) **il non-prezzo**. Pertanto, parrebbe sempre raccomandabile, qualunque sia il metodo utilizzato per valutare un immobile, "lanciare un'occhiata" alle tanto vituperate offerte immobiliari per non trovarsi nell'incresciosa situazione di uscirsene con una stima esorbitante, inconciliabile con un "non-prezzo".

SENSO PRATICO

Quest'articolo ha evidenziato i limiti conoscitivi che purtroppo contraddistinguono le valutazioni immobiliari. Come spesso accade, la diagnosi è assai più semplice delle eventuali terapie: chi scrive non intende contrapporre ai metodi vigenti altrettante formule aritmetiche, soluzione che andrebbe in aperta contraddizione con le considerazioni epistemologiche esposte in precedenza. Piuttosto, ci si limita a suggerire ai valutatori immobiliari la necessità di prestare maggiore attenzione a ogni singolo dato che rilevano e alla ragionevolezza delle stime cui pervengono.¹

Per un minimo di classificazione, le conclusioni vengono riportate per punti.

1) Onestà intellettuale

Come primo passo, sarebbe utile se si diffondesse una maggiore attenzione verso la **base epistemologica** che dovrebbe sottendere qualunque disciplina che intenda definirsi **scientifica**. E' a dir poco sconcertante che il propugnare approcci deterministici sia considerato da taluni come l'apportare "scientificità" alle valutazioni immobiliari, quando **è esattamente vero il contrario**. Sarebbe auspicabile quel livello minimo di conoscenza tecnica (e di onestà intellettuale) atto a riconoscere che **tali approcci, pur risultando antiscientifici** a causa di quanto già illustrato, **sono rapidi, facilmente automatizzabili** e pertanto qualcuno può ben suggerirne l'applicazione per motivi di praticità e contenimento dei costi.

¹ E' arduo pretendere dal professionista medio l'impegno a prestare attenzione verso il significato effettivo delle stime cui perviene, allorché circolano manuali per le valutazioni immobiliari che in alcuni esercizi, al termine dei computi aritmetici, restituiscono rapporti mercantili pari a 0,3 per giardini di ville o addirittura 0,4 per piazzali di capannoni industriali. Benché un esercizio abbia finalità didattiche di mera applicazione delle formule, sarebbe raccomandabile pervenire a risultati non così dissonanti dal mercato.

2) Analisi dei dati

Alcuni valutatori esprimono la loro stima non in termini puntuali, ma indicando un intervallo entro cui il valore potrebbe attestarsi.

Una simile attenzione verso un intervallo andrebbe però manifestata già nei confronti dei dati grezzi. Allorché si prende coscienza che **l'importo della singola compravendita** non rappresenta l'unico prezzo possibile, bensì **un valore casuale² all'interno della fascia dei prezzi potenziali** che il bene immobile avrebbe potuto registrare, l'approccio dovrebbe essere di **natura probabilistica**. Un esempio concreto è già stato fornito nel precedente articolo "*Mercati e valutazioni immobiliari*", cui si rimanda per una disamina del caso ivi proposto.

3) Il valutatore immobiliare

Poiché gli approcci probabilistici implicano tecniche più impegnative, ciò che si vuole richiamare in queste pagine è **l'attenzione intelligente del valutatore**.

La colpa più grave dei metodi aritmetici automatizzati consiste nell'avere **snaturato il ruolo del valutatore immobiliare**, degradandolo spesso al **mero inserimento dati**. Sia chiaro che tale deriva non è affatto auspicata da chi sostiene i computi su base deterministica, ma è **un effetto indiretto**, psicologico, che **nulla ha a che vedere con la metodologia** in sé considerata. Purtroppo, però, alcuni valutatori, una volta affidatisi alla rigosità dei calcoli, si cullano nella falsa convinzione che un risultato aritmeticamente esatto sia pure giusto, senza chiedersi se rappresenti davvero il mercato. Il numero che esce dal foglio elettronico è ritenuto indiscutibile, così come certi ragazzini, a scuola, scrivono $150 + 160 = 1660$ perché hanno digitato uno zero di troppo sulla calcolatrice e non si fermano a considerare il "senso" del risultato.

Un valutatore, questo, non può proprio permetterselo.

Il controllo sulla **"sensatezza" dei risultati e l'effettiva rispondenza al mercato** è un punto imprescindibile del processo estimativo. E non perché si paventi un errore del valutatore (e men che meno del modello automatico), ma perché – come visto – nulla sappiamo sulla comparabilità dei dati in ingresso. Per ovviare a questo limite conoscitivo, fin dal principio, per il segmento immobiliare in esame, si deve avere un'idea – anche di larga massima – circa il **ventaglio dei prezzi** unitari, i principali **rapporti mercantili**, i **prezzi marginali** (o i differenziali percentuali) attribuibili alle caratteristiche qualitative primarie (panorama, silenziosità, stato manutentivo, etc.).

² Ovviamente, casuale solo se non si conoscono le utilità marginali stimate dalle due parti.

4) Gli esperti dello specifico segmento immobiliare

Lo scrivente, come valutatore immobiliare, ritiene di conoscere procedure e modalità per indagare qualunque segmento di mercato e, col dovuto tempo, giungere a stime metodologicamente corrette. Tuttavia, quando qualcuno mi chiede a bruciapelo quanto potrebbe valere un immobile, ancorché in una zona piuttosto nota, rispondo che, anziché a me, dovrebbe domandarlo a un **esperto dello specifico segmento**, per lo più un **intermediario immobiliare**. Perché, di solito, proprio questa categoria di professionisti sperimenta ogni giorno l'offerta e la domanda spicciole, concrete, e ha quindi i dati per definire comparazioni attendibili fra il bene in stima e le unità di cui si è curata la commercializzazione.

Personalmente, trovo quasi impossibile condurre una valutazione immobiliare corretta senza aver prima intervistato ed essermi confrontato con alcuni mediatori immobiliari, soprattutto con quelli maggiormente focalizzati sulla specifica tipologia di pertinenza (ville, negozi, uffici, capannoni industriali, etc.). Da queste interviste emergono i **rapporti mercantili** e i **prezzi marginali** del segmento in esame. Spesso, inoltre, un **“non-prezzo” si trasforma in un prezzo potenziale**: è facile che l'offerta di vendita insoluta da mesi, palesemente fuori mercato, abbia ricevuto proposte d'acquisto (magari anche solo verbali) per importi inferiori, i quali rappresentano, di fatto se non di diritto, una **concreta espressione della domanda**.

Qualora esista un mercato degli investitori immobiliari, gli intermediari specializzati conoscono il ristretto ventaglio dei **tassi di rendimento** pretesi da tale categoria di soggetti per acquisire nuovi immobili. E' nota l'avversione che gran parte degli studiosi nutre verso una simile informazione, avversione che, purtroppo, dimostra ancora una volta l'**arretratezza del settore immobiliare rispetto agli altri**: nel campo delle valutazioni aziendali e degli investimenti produttivi, infatti, da tempo il Prof. Pablo Fernandez ha costituito un panel internazionale per individuare annualmente i rendimenti pretesi dagli imprenditori in un centinaio di paesi del mondo, e tali percentuali sono un riferimento prezioso nelle valutazioni d'azienda.

Nell'ambito del marketing strategico, le procedure **“market oriented”** si distinguono da quelle **“product oriented”** poiché si focalizzano sull'**analisi della clientela potenziale**, dei suoi comportamenti e preferenze, dell'approccio ai canali distributivi, **lasciando in secondo piano le prerogative tecniche del prodotto**.

E' quanto meno bizzarro che, nei moderni manuali di estimo, si legga di valutazioni “*market oriented*” che **si concentrano sulle caratteristiche del prodotto**, non svolgono alcuna analisi della clientela potenziale e prescindono perfino da qualunque confronto con chi, come i mediatori immobiliari, vive giornalmente immerso in quello specifico mercato. Esattamente il contrario di quanto avviene in tutti gli altri settori.

5) Gli utenti delle valutazioni immobiliari

Da tempo - in P.R.E.G.I.A. – ci chiediamo se, nel settore, abbia senso dedicare corsi, webinar, seminari ai valutatori immobiliari o se non sarebbe meglio istituire una **formazione obbligatoria per i destinatari finali delle valutazioni**. Per guidare un'automobile è necessario avere la patente, ma i soli danni patrimoniali derivanti da un incidente stradale (prescindendo dalle vittime umane) sono ben inferiori rispetto a quelli che discendono da un'erronea valutazione immobiliare e dal non saperla riconoscere come tale.

Questa riflessione ha senso qualora si riconosca alla correttezza delle valutazioni immobiliari un **valore di utilità pubblica**, e non mancherebbero gli argomenti per sostenere un simile assunto. Tuttavia, considerazioni di tal genere esulano dal contesto del presente articolo, che si limita a gettare uno sguardo sulle principali categorie di fruitori, i quali, in assenza di ragioni superiori, restano perfettamente **liberi di scegliere che genere di valutazioni immobiliari richiedere**, in termini di scientificità, accuratezza, correttezza, costi e tempi di esecuzione.

5.1 Gli istituti di credito

E' ormai palese come gli istituti di credito (nonché le preposte autorità di vigilanza) **non ritengano di rilevanza strategica** il corretto dimensionamento delle **garanzie immobiliari** su cui fondano gran parte delle loro erogazioni. Evidentemente, prediligono un approccio al rischio di natura statistica e, al contempo, **standardizzare le procedure estimative**, rendendole replicabili e confrontabili fra le varie banche, ma soprattutto **contenere i costi**, promuovendo metodi che richiedono il minimo sforzo possibile ai valutatori e possono pertanto essere ripetuti con impegni economici minimi.

Se dovessimo giudicare un simile atteggiamento dal punto di vista del valutatore immobiliare attento, non potremmo certo esimerci dal censurarlo.

Ma il settore bancario non è tenuto a dare sfoggio di conoscenze immobiliari. Piuttosto, come ogni altro settore, deve inquadrare le sue strategie in funzione di finalità orientate al profitto, e lo scrivente non è certo in grado di commentare l'adequatezza o meno delle strategie che ne discendono. Se gli istituti di credito **privilegiano il contenimento della spesa rispetto a una migliore conoscenza degli effettivi valori** degli immobili in garanzia, avranno le loro buone ragioni.

E, in tale ottica, c'è solo da augurarsi che quanto prima, già nei prossimi anni, l'intelligenza artificiale sia finalmente in grado di sostituire le attuali valutazioni condotte con calcoli automatici, permettendo così al settore creditizio un'ulteriore riduzione dei costi per un'attività che, evidentemente, è considerata alla stregua di un **oneroso obbligo burocratico**, il quale **non apporta alcun valore aggiunto** all'attività bancaria e allo sviluppo delle sue strategie.

5.2 I fondi di investimento immobiliare

Quanto appena osservato per il settore bancario è replicabile per i fondi immobiliari. Anche in questo caso, infatti, le valutazioni sono viste come **un mero obbligo normativo**: le SGR dispongono di competenze così approfondite da non aver certo bisogno di rivolgersi a un esperto indipendente per sapere quanto valgono gli immobili gestiti. Il sistema ha quindi senso solo per un doveroso **controllo pubblico**.

Tuttavia, è facile imbattersi in valutazioni che, benché pervengano a stime perfettamente condivisibili, mostrano tali e tanti errori di metodo da chiedersi come possano realmente suffragare il risultato. Al contempo, ci si potrebbe interrogare sulle **competenze specialistiche dei responsabili delle verifiche** condotte dalle autorità di vigilanza, la cui formazione e successiva esperienza professionale ben di rado li ha portati ad approfondire i problemi dell'estimo immobiliare.

5.3 I tribunali

Uno scenario del tutto diverso si apre quando si sposta l'attenzione sul mondo giudiziario, all'interno del quale si percepisce **una netta dicotomia**.

Da un lato, il mondo delle **procedure** (esecutive e non): qui, per fortuna, iniziano ad esserci alcuni magistrati illuminati, attenti alle problematiche estimative e a "guardare dentro" i rapporti di valutazione. Tuttavia, la stragrande maggioranza delle perizie **continua a ignorare e gli standard e qualsiasi approccio valutativo**, perfino i più semplici metodi di comparazione. D'altronde, nonostante la crescente focalizzazione sull'efficienza nelle procedure, non mancano magistrati che ritengono utile ricevere dal valutatore immobiliare **una mera attestazione dello stato di fatto e di diritto** dei beni, senza prestare attenzione alla qualità della stima e del

procedimento: “intanto, il prezzo lo stabilirà il mercato, nelle varie aste” chiosano alcuni giudici. Non si vuole qui commentare l'adeguatezza o l'effettiva rispondenza allo spirito della legge da parte di un simile approccio; però, in siffatti contesti, il valutatore dovrebbe forse cambiare il proprio titolo professionale in “attestatore” o “certificatore” immobiliare, se tale risulta la richiesta del committente.

L'altra branca del mondo giudiziario afferisce al **contenzioso** (civile e tributario, benché i contesti in cui si sviluppano siano del tutto separati). Qui ha davvero senso invocare, in capo al soggetto che deve emettere il giudizio, quell'obbligo di “patente” menzionato in precedenza: troppo spesso, infatti, si contemplan **sentenze determinate** non tanto dal giudice, quanto piuttosto **da CTU che** ben poco sanno di valutazioni immobiliari e **redigono perizie del tutto aliene agli standard e ai più elementari criteri estimativi.**

IL RUOLO DI PR.E.G.I.A.

Le considerazioni appena condotte sugli utenti delle valutazioni immobiliari potrebbero indurre a un profondo ripensamento sul significato di queste pagine, così come dell'intera attività di PR.E.G.I.A.

Se l'utenza non richiede attenzione e qualità, non ha alcun senso offrirgliela. Quando il cliente vuole uno zircone, è fuori luogo portargli un diamante. Né parrebbe raccomandabile provargli a spiegare la differenza, o investire tempo per fargli cambiare idea; non è infatti questo che noi tentiamo di fare.

Perché è proprio da qui che inizia l'elenco di **cosa PR.E.G.I.A. non è.**

Non siamo una rappresentanza di un ordine o di una categoria professionale, né di lobby aziendali: **non dobbiamo tutelare gli interessi specifici di nessuno.**

Non partecipiamo a tavoli di normazione, poiché **non vogliamo imporre alcunché.**

Non promettiamo iscrizioni, **bollini** o certificazioni che possono conferire **un “quid” di immagine** a un valutatore anziché a un altro, o rendere più autorevoli le sue perizie per la semplice presenza d'un marchio.

Non siamo un “corsificio”: è nostra consolidata convinzione che **la cultura debba essere patrimonio diffuso**, siamo lieti di promuoverla a favore di chiunque lo desideri realmente. Quando ci siamo accorti che alcuni seguivano i nostri webinar solo per ottenere l'attestato di presenza, abbiamo ristretto le maglie per il suo rilascio.

Non ci interessa conseguire “record di ascolti”, benché i nostri eventi siano molto seguiti. **Non dobbiamo** fondare un partito, presentarci alle elezioni, né **istituire un movimento di opinione basato sui grandi numeri**. Non cerchiamo *follower*, non vendiamo *banner* o *spot* pubblicitari. Chi ha piacere di seguirci, lo faccia, e chi non vuole, si astenga.

Non siamo una “parrocchia” uniformata su un’unica linea di pensiero. I nostri eventi, la nostra “*Libreria*” sono aperti alla collaborazione di chiunque apporti contributi di adeguata qualità. Sovente, nelle nostre iniziative, **mettiamo a confronto relatori** che propugnano visioni, approcci, metodi **distanti l’uno dall’altro**, proprio per permettere al pubblico di rilevare e apprezzare le differenze, i diversi punti di vista, e **farsi infine un’opinione propria**.

E, con quest’ultima osservazione, si è finalmente giunti a illustrare, con un esempio concreto, **cosa PR.E.G.I.A. è**, ma soprattutto a comprenderne il ruolo e lo spirito, lo stesso che abbiamo inteso conferire a queste pagine.

I valutatori che avranno piacere di raccogliere e analizzare i problemi evidenziati in quest’articolo e nei due precedenti lo faranno innanzitutto per loro stessi, non necessariamente per i loro clienti o per rispondere a una determinata normativa. Lo faranno per acquisire **piena cognizione del processo estimativo** e delle mille insidie che questo nasconde. Lo faranno per comprendere se e come modificare il metodo estimativo quando il risultato non “si parla” col mercato. Lo faranno per rileggere infine il proprio rapporto e chiudere il file con quell’intimo sorriso di piena soddisfazione che scaturisce dalla consapevolezza di avere appena ultimato un “capolavoro” benché, magari, sia costato un po’ più di tempo e di sforzo rispetto al minimo necessario cui gli altri si sarebbero attenuti.

Se esiste almeno una di tali persone, questi tre articoli non saranno mai vani.