

.casa

Immobiliare I valutatori per un mercato trasparente

Dalle perizie agli Npl
opportunità professionali
per geometri
e architetti

Adriano Lovera
— a pagina 15

Professioni emergenti. Dagli Npl delle banche alle perizie per le abitazioni private crescono le opportunità per chi si specializza secondo i nuovi standard internazionali

Valutazioni immobiliari «doc»: svolta per geometri e architetti

Adriano Lovera

Le valutazioni immobiliari sono sempre più al centro del mercato immobiliare e concorrono alla sua buona salute. In primo luogo, perizie fatte ad arte sono essenziali per la stabilità dei mutui. Lo sanno bene le banche, che hanno ancora in pancia circa 135 miliardi di Npl (non performing loans), ossia crediti ormai inesigibili, che spesso poggiano su cespiti con valutazioni errate o quanto meno da aggiornare.

Anche per le compravendite è essenziale offrire un calcolo del valore di mercato secondo criteri professionali elevati, considerato che il cliente ha oggi diversi mezzi a sua disposizione, il web su tutti, che gli permettono di muoversi in autonomia se si tratta soltanto di stimare frettolosamente un prezzo da affiggere sul cartello "vendesi". Ma dai fondi immobiliari ai grandi sviluppatori internazionali, tutto il settore ha l'esigenza di seguire standard ri-

conosciuti. «La valutazione e la trasparenza della stime sono decisive in questa fase di mercato, in cui è centrale la tutela degli investitori» secondo un'osservazione dell'associazione Isivi (Istituto italiano di valutazione immobiliare).

A livello teorico, le regole non mancano. Anzi, negli ultimi anni c'è stata una proliferazione di codici e norme che definiscono tecniche da utilizzare e requisiti. Si va dalla circolare 285/2013 della Banca d'Italia alla Direttiva mutui (recepita con il d.lgs 72/2016), per finire con il testo più avanzato, ossia le "Linee guida per la valutazione degli immobili a garanzia dei crediti inesigibili" redatte a gennaio dall'Abi e dalle associazioni di categorie interessate. La platea dei potenziali valutatori è vastissima, perché in fondo le linee guida (che restano un documento di buone prassi, non un obbligo di legge) includono tutti. «Parliamo almeno di mezzo milione di persone, tra agronomi, geometri, architetti, ingegneri, agenti immobiliari, commercialisti o altri esperti che dimostrano comunque di avere alle spalle alme-

no un triennio di esperienza. C'è spazio per farsi avanti» dice Sandro Ghirardini, segretario generale dell'associazione dei valutatori indipendenti E-Valutations. Ormai sono numerosi i corsi di formazione che permettono di ottenere le principali certificazioni professionali, su tutte la norma Uni 11558:2014, oppure le certificazioni note a livello internazionale Rev-Tegova (Recognised eu-



ropean valuer), Rics-Registered Valuer, o ancora corsi basati sugli standard di Tecnoborsa. E si moltiplicano le iniziative.

Quest'anno, una quindicina di geometri di vari collegi provinciali italiani hanno deciso di consorziarsi e creare la rete Vic (valutatori indipendenti certificati). Anche i principali brand di compravendita investono. Re/Max, ad esempio, ha stretto un accordo con l'ente di formazione eStimo per offrire corsi di valutazione che coinvolgeranno tutta la rete degli agenti immobiliari. Sul business si è concentrato anche un colosso come Crif, leader in Italia nei sistemi di informazione creditizia, che nella sua costola Crif-Real estate service si avvale della collaborazione di 500 valutatori (in prevalenza geometri, architetti o ingegneri) capaci di elaborare 100 mila perizie l'anno. Certo, nel mondo della valutazione non tutto fila liscio. «Anzi, tante cattive pratiche sono ancora in uso» stigmatizza Ghe-

rardini di E-Valuations. Un esempio? Ancora troppe perizie per i mutui vengono offerte dalle banche a prezzi stracciati. Difficile che a questi costi corrisponda un lavoro di qualità. «Per evitare problemi, noi abbiamo una squadra interna di 50 persone che controllano ogni perizia in arrivo dalla rete. Ma senz'altro la ricerca di stime sottocosto da parte degli istituti è un problema» dice Daniela Percoco, responsabile marketing di Crif real estate.

Una cattiva abitudine che si riscontra anche nella compravendita, dove troppe agenzie immobiliari cercano di ingolosire i clienti con slogan quali "perizia gratis e immediata". «Bisognerebbe invece far capire ai clienti che i soldi spesi per la valutazione corretta di mercato non sono buttati» conclude Ghirardini. «Si tratta in fondo di qualche centinaia di euro, destinati all'acquisto più importante della vita, quello della casa».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Palermo. L'hotel Villa Igea fa parte del portafoglio di Nnl «Project Rainbow» da circa 800 milioni messo a suo tempo sul mercato da Banco Rnm e assegnato ad Algebris