



CON-VINCENTE

Come rendere Vincente una perizia di stima complessa

ONLINE, 15/04/2024

Corso on-line in Video Conferenza

"Chi sa solo di estimo, non sa nulla di estimo"

Il paradigma fondamentale dell'estimo impone una visione olistica del mercato immobiliare che consideri non solo i numeri e le formule, ma anche le dinamiche economiche, le tendenze sociali, le leggi e i regolamenti, e l'impatto ambientale.

È attraverso l'integrazione di questa molteplicità di aspetti che si possono formulare valutazioni che siano non solo accurate, ma anche pertinenti e sostenibili nel tempo in una parola "CON-VINCENTI".

SCOPO

Fornire ai tecnici valutatori alcune tecniche utili a rendere più motivate ed efficaci le proprie perizie di stima svolte con un procedimento di stima indiretto quale il valore di trasformazione

Contenuti

CONTENUTI

Tutte le volte che il quesito estimativo deve essere affrontato con un procedimento di stima lontano dalle evidenze del mercato, sia per l'assenza di idonei elementi di confronto che per le specifiche caratteristiche dell'immobile di interesse, le necessarie assunzioni da porre a base della stima possono apparire agli occhi degli altri soggetti cointeressati, apodittiche o comunque scarsamente motivate.

Pertanto, anche se il procedimento di stima è svolto secondo le migliori best practices, rafforzare i ragionamenti che portano alla definizione di determinate scelte può essere un momento decisivo per conseguire quella "generale validità" che è l'obiettivo di una valutazione svolta in un

contesto conflittuale.

Va da sé che, oltre agli aspetti peculiari di una stima svolta in una situazione di contenzioso, consolidare il processo logico-metodologico svolto attraverso specifiche analisi preliminari consente al valutatore di inquadrare correttamente lo svolgimento dell'approccio da seguire, superando quei momenti di difficoltà o di incertezza che, a voler essere onesti, colgono nella propria attività tutti i tecnici, anche i più esperti. In fondo, per poter essere convincenti, bisogna prima di tutto essere motivatamente convinti della bontà del proprio operato.

Questo per quanto concerne le analisi preliminari da svolgere prima dell'attività estimativa vera e propria.

Al contempo, la considerazione che la determinazione del valore di mercato ottenuto dal nostro procedimento di stima dipende dalla definizione di una serie numerosa di elementi che comunque, innegabilmente, potrebbero assumere valori diversi da quelli proposti dal valutatore, ci costringe a cercare di dimostrare, per gli stessi motivi sopra espressi, anche la robustezza dei risultati ottenuti. Infatti, per le valutazioni svolte con un procedimento complesso appare indispensabile corredare la stima con un'analisi a posteriori che ci consenta di porre in evidenza la stabilità delle nostre determinazioni.

Si tratta di quell'analisi di sensibilità i cui contenuti sono spesso trattati nei testi di estimo in modo teoricamente ineccepibile, ma che poi, per mancanza di concreti riferimenti operativi, trovano scarsa applicazione nel concreto della quotidiana operatività. E invece un arricchimento della valutazione, attraverso una trattazione sia pur semplificata dell'analisi di sensibilità, può conferire alla stima quell'ulteriore elemento di completezza di cui beneficia l'elaborato e, di conseguenza, la validità del valore di mercato determinato.

Va detto con chiarezza che in entrambi i casi, sia quello delle indagini preliminari che quello delle analisi post-valutazione, le materie e discipline che ci vengono in soccorso non rientrano specificatamente nelle ordinarie trattazioni dell'estimo.

Da qui nasce l'esigenza per il valutatore di ampliare il proprio bagaglio di conoscenze, per disporre delle tecniche che consentano di far riconoscere all'elaborato estimativo redatto quell'autorevolezza e quella generale accettazione che come già detto sono l'obiettivo dell'attività valutativa.

E allora, innanzitutto, occorre essere consapevoli che se si vogliono affrontare anche i temi estimativi più complessi non basta la disciplina dell'estimo in senso più stretto, non basta la conoscenza aggiornata dei procedimenti di stima, ma **è necessario** spaziare nel campo dell'**economia**, dell'**econometria**, della **statistica**, della **demografia** e degli **studi sociali**.

Il corso **CON-VINCENTE**, si pone il traguardo di affrontare in maniera chiara e per quanto possibile semplificata la trattazione di questa complessa materia.

PROGRAMMA

Prima sessione (due ore):

1. Introduzione
2. Il concetto di studio di fattibilità
3. L'analisi del contesto socio-economico
4. L'analisi SWOT
5. Casi di Studio

Seconda sessione (due ore)

1. L'analisi della domanda e dell'offerta
2. L'analisi del potenziale di mercato
3. L'individuazione dell'area di mercato
4. L'HBU
5. Casi di Studio

Terza sessione (due ore)

1. Il metodo Montecarlo
2. Brevi richiami di statistica
3. Una prima applicazione ad un progetto
4. Casi di Studio

Quarta sessione (due ore)

1. L'analisi di sensibilità
2. Il diagramma Tornado
3. La tecnica della simulazione
4. La simulazione Montecarlo in Excel
5. Casi di Studio

DOCENTE DI RIFERIMENTO

Ing. Mauro Iacobini

DURATA

8 ore di formazione (4 lezioni da 2 ore)

MATERIALE DIDATTICO

Slide e file Excel del docente in pdf

PREREQUISITI

Cultura generale in ambito immobiliare

Le Basi della Valutazione Immobiliare Standard

Le Valutazioni per Comparazione

Le Stime per Capitalizzazione e per Flussi di Cassa Scontati

ATTESTATO E CFP PROFESSIONALI

A tutti gli iscritti e partecipanti oltre 80% è rilasciato l'attestato di partecipazione conforme alla norma UNI 11558:2014 e UNI/PdR 19:2016.

ISCRIZIONE

Iscrizione al corso completata

DOCENTE

MAURO IACOBINI

REQUISITI

Grado di preparazione richiesta sui prerequisiti di conoscenza

1 2 3 4 5 6 **7** 8 9 10

LEZIONI

15/04/2024

Pomeriggio: 17:00 - 19:00

Docente:

Mauro Iacobini

16/04/2024

Pomeriggio: 17:00 - 19:00

Docente:

Mauro Iacobini

22/04/2024

Pomeriggio: 17:00 - 19:00

Docente:

Mauro Iacobini

23/04/2024

Pomeriggio: 17:00 - 19:00

Docente:

Mauro Iacobini

INFO

perCorsi di Estimo®

Tel. 03761855978

Fax. 0376263304

Email info@percorsidiestimo.it

Web www.percorsidiestimo.it/Contatti

perCorsi di Estimo

I corsi per gli Specialisti della Valutazione Immobiliare

 [Trattamento dati personali](#)

 [Gestione preferenze cookie](#)

 +39 375 7817860 

 +39 0376 263304

 info@percorsidiestimo.it

 Via C.Pisacane, 6 Mantova