

Rubrica E-Valuations: NEGOZIAZIONE – Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione
Socio E-Valuations n.1207

Dalla formazione avanzata alla pratica negoziale – Step 9 L'importanza dell'aggiornamento professionale specifico

La riflessione, che accompagna i tre articoli che seguono, nasce da un percorso di approfondimento professionale che sto vivendo con particolare coinvolgimento: con la frequentazione del corso professionalizzante MASTERCLASS 20 – Il CTU CONCILIATORE, prosecuzione naturale del precedente CORSO MASTERCLASS 20 – Il CTU OGGI, entrambi ideati e coordinati dal geom. Paolo Frediani, noto esperto CTU conciliatore e arricchite dal confronto con Magistrati di grande esperienza e spessore istituzionale.

Si tratta di un percorso di alta formazione che non si limita ad aggiornare competenze tecniche, ma sollecita una riflessione più profonda sul ruolo del consulente tecnico nel sistema giustizia e, più in generale, nella gestione dei conflitti economici.

Il CTU conciliatore rappresenta oggi una figura evoluta: non più mero estensore di elaborati tecnici, ma facilitatore di comprensione, interprete delle asimmetrie informative, guida metodologica nei processi decisionali tra parti contrapposte. Una funzione che richiede competenza tecnica, disciplina negoziale e consapevolezza del proprio ruolo.

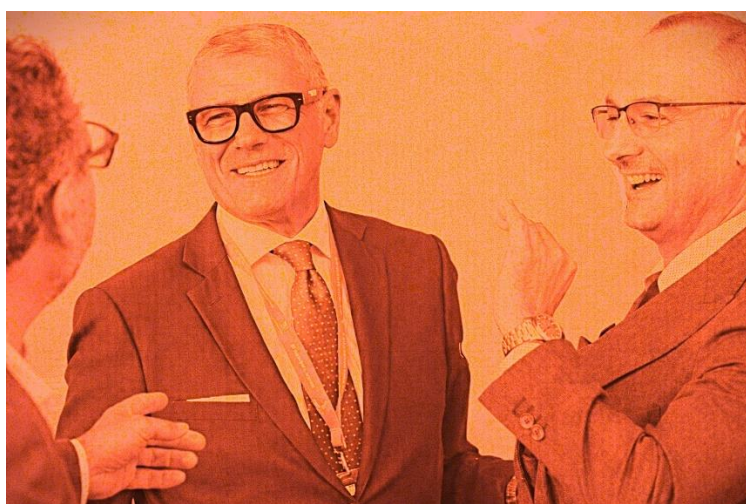
Proprio da questa esperienza formativa – condivisa con colleghi consulenti provenienti da diversi ambiti professionali – nasce l'esigenza di rielaborare alcuni concetti chiave della negoziazione applicata al lavoro del valutatore e del consulente terzo indipendente.

In particolare, emerge con forza un tema tanto provocatorio quanto necessario: l'egoismo professionale come forma di centratura, tutela del metodo e presidio del valore.

Nei tre articoli che seguono si vuole quindi ad approfondire, in chiave operativa e con esempi concreti, cosa significhi oggi essere un consulente terzo realmente indipendente, perché il conciliatore non è un "superuomo" ma un professionista metodologicamente centrato, e in che modo la definizione chiara dei confini possa rafforzare – e non indebolire – la relazione negoziale.

La formazione di alto livello non è mai un punto di arrivo: è uno stimolo a ripensare il proprio modo di operare quotidiano.

Ed è proprio da questa consapevolezza che prende avvio la riflessione che segue; stay tuned!



Rubrica E-Valuations: NEGOZIAZIONE – Strumenti e Strategie per Consulenti e Valutatori

A cura dell'Arch. Lorenzo Scaglione
Socio E-Valuations n.1207

Dalla formazione avanzata alla pratica negoziale – Step 9 L'egoismo strategico del consulente terzo indipendente

Nel pensiero di Simone de Beauvoir l'essere umano si realizza accettando la "grande avventura di essere sé stesso", in un orizzonte di libertà responsabile e riconoscimento dell'altro. È una visione alta, etica, quasi ideale.

Ma cosa accade quando dalla dimensione filosofica scendiamo al tavolo di una trattativa immobiliare? Quando non stiamo riflettendo sull'identità, bensì discutendo una revisione di canone, una stima contestata o una rideterminazione di valore in un mercato complesso?

Nella pratica professionale del consulente terzo indipendente non ci salva l'altruismo. Ci salva l'egoismo.

Non l'egoismo cieco o autoreferenziale, ma quello consapevole. Quello che potremmo sintetizzare con un'espressione apparentemente provocatoria: *"me, myself and I"* come principio di centratura professionale.

Nel lavoro del Valutatore Immobiliare siamo educati alla terzietà, all'equilibrio, alla mediazione. Ed è corretto. Tuttavia, l'errore più frequente è entrare al tavolo negoziale con l'obiettivo implicito di mettere tutti d'accordo, quasi che l'armonia relazionale fosse il parametro principale del successo...personale emotivo!

La negoziazione non è una seduta terapeutica. È un processo decisionale in cui interessi divergenti cercano una composizione sostenibile. Se il consulente dimentica il proprio interesse "professionale", finisce per assorbire tensioni che non gli competono, per attenuare conclusioni tecniche per quieto vivere o per accettare pressioni temporali incompatibili con un'analisi rigorosa. Il risultato non è maggiore equilibrio, ma perdita di autorevolezza.

In questo senso è illuminante il pensiero del geom. Paolo Frediani, che ricorda come il consulente conciliatore non debba essere un superuomo e/o "il più bravo di tutti!", né colui che impone la soluzione finale.

Il suo ruolo non è sostituirsi alle parti, bensì guidarle attraverso un metodo, chiarire i dati, rendere trasparenti gli interessi più reconditi delle singole parti. Proprio per questo il negoziatore/conciliatore deve essere centrato. L'egoismo strategico non è narcisismo. È consapevolezza del proprio perimetro. Significa sapere quali sono i limiti tecnici non negoziabili, quali sono le condizioni minime per poter firmare una relazione con serenità, quale sia il valore del proprio lavoro.

Si pensi a una revisione di canone in un contesto urbano dinamico, ad esempio a Bologna Mazzini o a Milano Piazzale Lodi. Il conduttore lamenta una flessione del fatturato, il proprietario difende il rendimento dell'investimento. Il consulente potrebbe assumere un atteggiamento accomodante e cercare un compromesso numerico "a metà strada". Oppure potrebbe affermare con chiarezza che il suo compito è analizzare i dati di mercato e verificare se il valore locativo si sia effettivamente modificato. Se i dati confermano la riduzione, lo si dimostrerà; se non la confermano, lo si dirà con altrettanta fermezza.

Questa non è rigidità. È presidio del ruolo.

La negoziazione è asimmetrica per definizione. Le informazioni non sono distribuite in modo perfetto, le pressioni temporali non sono equivalenti, le motivazioni non sempre vengono dichiarate in modo trasparente. In questo contesto, l'egoismo diventa una forma di igiene mentale: protegge il metodo, tutela la firma, impedisce di confondere empatia con arrendevolezza. Paradossalmente, è proprio questa centratura che rende l'accordo più solido.

Quando il consulente è chiaro nel proprio interesse professionale, le parti comprendono i confini, le aspettative si riallineano e le concessioni diventano misurabili. Un accordo fondato sull'ambiguità tecnica è fragile; uno fondato su ruoli chiari è sostenibile.

Nel tavolo negoziale il consulente terzo indipendente non deve scegliere tra relazione e interesse. Deve partire dal proprio interesse professionale per garantire equilibrio alle parti.

Non ci salva l'altruismo romantico. Ci salva l'egoismo strategico. Non quello che ignora l'altro, ma quello che conosce sé stesso.

I vantaggi concreti

Un esempio particolarmente ricorrente riguarda le perizie in ambito di finanziamento bancario. Immaginiamo un immobile commerciale oggetto di richiesta di mutuo. L'istituto di credito, attraverso il proprio ufficio interno, lascia intendere che una valutazione leggermente più alta faciliterebbe l'operazione e renderebbe più fluido l'iter deliberativo. Il cliente, dal canto suo, sollecita informalmente un "aggiustamento" che consentirebbe di rientrare nei parametri di *loan to value*.

Il consulente che non presidia il proprio egoismo strategico rischia di entrare in una zona grigia, iniziando a ragionare in termini di opportunità anziché di metodo.

Il consulente centrato, invece, chiarisce che il valore non è uno strumento negoziale ma il risultato di un procedimento tecnico. Spiega che eventuali revisioni possono avvenire solo a fronte di nuovi elementi oggettivi – documentali o di mercato – e non per esigenze finanziarie dell'operazione.

Il vantaggio concreto di questo approccio è duplice. Da un lato si tutela la propria responsabilità professionale e assicurativa; dall'altro si rafforza la propria credibilità futura presso lo stesso istituto di credito, che nel tempo comprenderà di potersi affidare a un professionista coerente e non manipolabile.

L'egoismo strategico, in questo caso, non chiude opportunità. Le qualifica.

Stay tuned on E-Valuations!

