

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 Egoismo, conflitto e confini professionali

Nella quotidianità professionale il conflitto viene spesso evitato. Si dice sì per non irrigidire la relazione, si media per non deludere, si riduce per non perdere l'incarico.

Ma l'assenza di conflitto non è sempre sinonimo di equilibrio. Il conflitto negoziale non è una guerra, bensì è un processo di definizione dei confini, e i confini esistono solo se qualcuno li traccia con chiarezza e che se questi sono parimenti riconosciuti da tutti gli attori.

Nel lavoro del consulente immobiliare, i primi confini che si tracciano riguardano il perimetro dell'incarico, i tempi di consegna, la responsabilità tecnica, il valore del compenso: quando questi elementi restano indefiniti, la relazione diventa ambigua e il valore della consulenza si riduce progressivamente.

Nel concreto della pratica professionale, il confine tra disponibilità e perdita di ruolo è spesso molto sottile e si manifesta proprio nei momenti più delicati di una negoziazione. Si pensi al caso di una perizia già redatta e consegnata per un immobile nel quartiere Garbatella di Roma, quando, in una fase avanzata della trattativa, una delle parti richiede un aggiornamento urgente della valutazione, giustificandolo con la necessità di chiudere rapidamente l'accordo ma senza riconoscere alcun compenso aggiuntivo.

In una prima lettura, accogliere la richiesta può sembrare una scelta funzionale alla relazione, quasi un gesto di collaborazione che facilita il buon esito dell'operazione. Tuttavia, questa apparente disponibilità rischia di produrre effetti distorsivi nel medio periodo, perché sposta il professionista fuori dal proprio perimetro tecnico e lo colloca in una posizione di servizio non coerente con il valore della prestazione resa.

Una risposta professionalmente centrata non si limita ad assecondare la richiesta, ma interviene per ridefinire con chiarezza il perimetro dell'incarico, riallineando tempi, responsabilità e compenso alla nuova attività richiesta. Questo passaggio non rappresenta una chiusura, ma un atto di coerenza metodologica, che tutela sia la qualità del lavoro sia la trasparenza del rapporto tra le parti.

Ogni aggiornamento di perizia, infatti, non può essere considerato una semplice estensione di quanto già svolto, ma comporta una nuova assunzione di responsabilità e una rinnovata verifica delle condizioni di mercato, con possibili effetti diretti sulle decisioni economiche dei soggetti coinvolti. Proprio per questo motivo, quando cambia il contenuto professionale dell'attività, è naturale e corretto che venga ridefinito anche il corrispondente perimetro economico.

Questa chiarezza, lungi dal compromettere la relazione, contribuisce invece a renderla più solida e consapevole. Le relazioni costruite su concessioni implicite e non dichiarate tendono infatti a generare aspettative distorte e squilibri difficilmente gestibili nel tempo, mentre quelle fondate su ruoli espliciti e condizioni trasparenti evolvono in relazioni adulte, nelle quali ciascun soggetto riconosce il proprio ruolo e il proprio contributo.

In questo contesto si comprende meglio anche il ruolo del valutatore, che non si sostituisce alle parti ma neppure si annulla per esse. Il professionista mantiene il proprio baricentro tecnico e guida il processo con metodo, contribuendo a creare le condizioni affinché le decisioni vengano assunte in modo consapevole. È in questo senso che può essere descritto come un vero e proprio catalizzatore, capace di facilitare il processo senza esserne assorbito.

L'idea di "egoismo strategico" trova qui la sua corretta interpretazione, non come chiusura individualistica ma come presidio della qualità del lavoro e della sostenibilità della funzione professionale. Un accordo costruito sull'abnegazione tecnica del consulente è inevitabilmente fragile, perché espone nel tempo a frustrazione, errori o ripensamenti. Al contrario, un accordo fondato su interessi dichiarati e su ruoli chiari si dimostra più stabile, poiché ogni parte è pienamente consapevole di ciò che ha concesso e di ciò che ha ottenuto.

Il valutatore, in definitiva, non è chiamato a creare l'accordo, ma a creare le condizioni affinché l'accordo sia consapevole. E questo risultato può essere raggiunto solo mantenendo saldi i propri confini professionali, che non rappresentano un limite alla relazione, ma il presupposto della sua qualità. Come illustrato dal collega Geom. Paolo Frediani, esperto docente CTU conciliatore, anche una conciliazione efficace non nasce dall'auto-sacrificio del consulente, ma dalla comprensione e emersione dei reali interessi in gioco.

Il professionista anche in questo ambito non si sostituisce alle parti, ma nemmeno si annulla per esse, mantiene il proprio baricentro e guida il processo con metodo...come una sorta di "catalizzatore".

L'egoismo strategico, in questo senso, diventa fondamento di sostenibilità. Un accordo costruito sull'abnegazione tecnica è instabile, perché genera nel tempo frustrazione o ripensamenti, mentre un accordo costruito su interessi dichiarati e su ruoli chiari è invece solido, perché ciascuno sa cosa ha concesso e cosa ha ottenuto, grazie anche all'impiego di quel "catalizzatore" che ha permesso l'azione finalizzata alla soluzione alla questione.

I vantaggi concreti

Un caso frequente riguarda le operazioni di compravendita in cui, dopo la consegna della perizia estimativa, emergono richieste ulteriori: verifiche urbanistiche aggiuntive, analisi catastali approfondite, simulazioni fiscali o aggiornamenti legati a nuove trattative in corso.

Il professionista che non definisce chiaramente i confini tende ad assorbire queste attività come naturale estensione dell'incarico, per timore di apparire poco collaborativo. Nel breve periodo la relazione sembra rafforzarsi; nel medio termine cresce invece uno squilibrio tra prestazioni erogate e compenso percepito.

Il consulente che applica un egoismo professionale consapevole adotta un approccio diverso e spiega con serenità che le nuove attività rappresentano un ampliamento del perimetro originario e propone una rimodulazione di tempi e onorari. Non lo fa con rigidità, ma con chiarezza.

Il vantaggio concreto è duplice: da un lato preserva la sostenibilità economica del proprio studio; dall'altro educa il cliente a riconoscere il valore delle prestazioni tecniche, evitando quella progressiva svalutazione che nasce dall'abitudine alla gratuità.

Il conflitto iniziale è minimo. Il beneficio strutturale è duraturo e quindi solo chi presidia il proprio interesse professionale può davvero contribuire a un equilibrio autentico: solo chi sa dire "io" con chiarezza può costruire un "noi" credibile.

Stay tuned on E-Valuations!

