

il Quotidiano Immobiliare (/quotidiano-immobiliare)

DAILY REAL ESTATE (/quotidiano-immobiliare)

25/10/2017

di Maurizio Negri


Conflitto di interessi e professionisti del real estate

Maurizio Negri ci parla del tema in relazione al convegno dei RICS del 23 novembre




Italia • Il tema del conflitto di interessi nel settore immobiliare è certamente di grande attualità e se ne parlerà, tra l'altro, il 23 novembre a Roma, nell'ambito del consueto convegno autunnale organizzato da RICS. Alcune situazioni di conflitto di interesse sono (relativamente) semplici da individuare e anche da gestire: il professionista che, a insaputa del proprio cliente, opera anche per la controparte in una transazione, o comunque è legato alla controparte da rapporti stabili di collaborazione si trova certamente in una condizione di conflitto. Oppure, è chiaro che il consulente che ha un interesse personale (economico o di altra natura) in un determinato investimento non può consigliare in modo indipendente il proprio cliente riguardo all'investimento stesso.

O ancora, il valutatore che ha stimato un certo immobile in epoca molto recente sarà probabilmente influenzato dal valore già espresso, e quindi potrebbe non essere in grado di svolgere in modo appropriato un incarico di stima dello stesso immobile per un nuovo cliente. Ma oltre a questo genere di casistiche, in cui il conflitto (reale o potenziale) è abbastanza evidente, esiste una condizione di conflitto di interessi assai più pervasiva, meno palese ma certamente molto rischiosa: si tratta del conflitto insito nel rapporto cliente/fornitore, per il quale il professionista si deve ovviamente preoccupare della soddisfazione del proprio Cliente, condizione necessaria per proseguire in futuro nel rapporto di collaborazione: e ciò si traduce nella propensione ad assecondare le richieste del cliente. Ma fino a che punto tali richieste si possono assecondare? Dipende in primo luogo dalla loro natura: se si tratta di sconti sull'onorario, di riduzione delle tempistiche o di altri aspetti di natura contrattuale, la questione riguarda esclusivamente il professionista, che giudicherà di caso in caso il rapporto costi/benefici. Ma se le richieste sono invece orientate a forzare un prezzo, a predefinire un valore (troppo alto o troppo basso, a seconda degli interessi), a nascondere un vizio o una criticità dell'immobile, allora la soddisfazione del cliente entra in conflitto con la deontologia e l'etica professionale. Etica e deontologia che rappresentano l'unica possibile soluzione per questo genere di conflitti di interesse. Una domanda ricorrente che viene rivolta ai candidati che si presentano al colloquio di ammissione a RICS (ma che andrebbe posta a tutti i professionisti del real estate) è: "le è mai capitato di rinunciare a un incarico professionale, perché il cliente ha tentato di condizionare la sua indipendenza di giudizio?". Se la risposta è "no", i casi sono due: o si tratta di un professionista molto fortunato, oppure è meglio che consideri seriamente di partecipare al convegno RICS del 23 novembre...

 SOCIETÀ (/QUOTIDIANO-IMMOBILIARE/SOCIETA)





 PERSONA (/QUOTIDIANO-IMMOBILIARE/PERSONE)



ULTIME NELLA RUBRICA

27/10 La piattaforma Concorrimi (/quotidiano-immobiliare/197582)

26/10 COIMA Real Estate Forum: 200 primari operatori studiano gli scenari futuri del mercato (/quotidiano-immobiliare/197569)

26/10 Spazio ai "Retail Trends" (/quotidiano-immobiliare/197549)

25/10 Conflitto di interessi e professionisti del real estate (/quotidiano-immobiliare/197523)

24/10 Marketing e Real Estate: residenziale, nuove esigenze e nuove soluzioni (/quotidiano-immobiliare/196900)

19/10 Un nuovo quartier generale per RE/MAX (/quotidiano-immobiliare/197154)

19/10 Rean: pensiamo e lavoriamo a un evento PropTech in Europa (ilQI) (/quotidiano-immobiliare/197396)

17/10 Il grande ritorno dello sviluppo immobiliare (/quotidiano-immobiliare/197358)