

QUANTO VALE IL **LISTINO PREZZI** DELLE AZIENDE?



MOLTO. TANTO CHE È DIVENTATO
ANCHE UN PUNTO DI RIFERIMENTO
PER LE VERIFICHE
DELLE AGENZIE DELLE ENTRATE

di **Giovanni Larini** Responsabile listino prezzi delle aziende

Quanto vale una cartoleria a Ravenna, un ristorante a Campobasso o un'agenzia immobiliare a Torino? Se non ci fosse il *Listino prezzi delle aziende della FIMAA* sarebbe molto difficile rispondere a questa domanda, perché nonostante le piccole aziende rappresentino un importante e vitale comparto della nostra economia, non ci sono altre pubblicazioni che si occupano del loro mercato, come se i criteri di valutazione e di pagamento di decine di migliaia di piccole imprese che ogni anno vengono vendute in Italia non avessero interesse economico.

In realtà l'interesse esiste. Ma esistono anche gli interessi di coloro che a vario titolo ruotano attorno alle piccole imprese: i fornitori, gli arredatori, i commercialisti, le associazioni di categoria e altri ancora, che ovviamente non sono interessati a veder codificate delle informazioni commerciali relative alle compravendite. Grazie al loro contatto quotidiano,

questi operatori hanno saputo fidelizzare i loro clienti oltre l'ambito della propria attività, rendendosi, per così dire, disponibili ad aiutarli anche in caso di vendita.

Molte volte la nostra valutazione di un'azienda è stata messa a confronto con quella fatta dagli operatori di queste categorie.

Sappiamo tutti che il numero di compravendite promosso da altre categorie è maggiore di quello definito dai mediatori di aziende, ma dobbiamo riconoscere che hanno occupato per lungo tempo uno spazio che noi non abbiamo saputo gestire, perché non siamo stati in grado di promuovere la nostra professionalità, come invece è stato fatto nel settore immobiliare.

Il *Listino dei prezzi delle aziende* è stato pensato proprio come mezzo di comunicazione della professionalità della categoria, per dire a tutti chi ha titolo per trattare la compravendita delle aziende. I risultati ottenuti ci confortano. La stampa locale e nazionale, sino dal primo numero

pubblicato nel 1998, che riportava solo i dati di Milano, ha sempre dato molto risalto al nostro lavoro. Ora che monitoriamo le città principali di 17 regioni, l'attenzione è ancora maggiore.

L'attestato di maggior qualità ci è arrivato da alcune Agenzie delle Entrate, che da anni utilizzano i nostri dati per accertare ai fini fiscali il valore delle aziende compravendute. Insomma, in pochi anni siamo passati da una collocazione di nicchia, per addetti ai lavori, dove il massimo del riconoscimento professionale era la pacca sulla spalla del cliente soddisfatto, ad essere "consulenti" del Fisco.

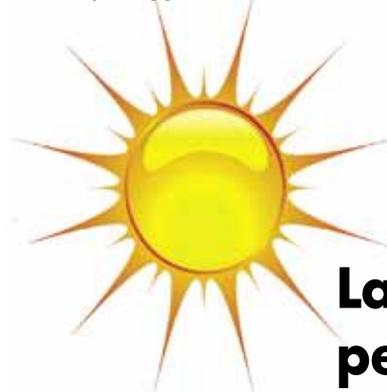
La consapevolezza di svolgere un'attività di interesse anche sociale è certamente gratificante. L'immagine sul mercato degli agenti immobiliari è molto frammentata, tante piccole agenzie in concorrenza tra loro: è quindi importante l'azione di una associazione di categoria come la nostra che mostra, attraverso questi progetti, un'identità comune. Le quote di mercato non si conquistano con azioni individuali ma con azioni comuni. Poi, la quota sarà suddivisa tra i singoli a seconda delle loro capacità individuali.

Naturalmente il Listino è anche e soprattutto uno strumento di lavoro. In primo luogo ha uniformato i criteri di valutazione delle piccole aziende, spesso eseguite con formule locali empiriche. Inoltre, viene utilizzato a conforto e sostegno del proprio giudizio estimativo. Infine, si presta bene ad essere utilizzato nelle tecniche di comunicazione in fase di acquisizione di un incarico. Gli altri operatori, quando valutano un'azienda, possono solo dire "secondo me il valore è ...", mentre gli associati FIMAA, mostrando il Listino, possono invece dire "secondo le indagini di mercato condotte, con il mio contributo, dai più qualificati professionisti del settore, il valore dell'azienda è ...". Una differenza sostanziale che non può che portare valore, a livello di professionalità e riconoscimento di un ruolo importante come il nostro, ma anche economico. 

QUALITÀ PREMIUM

DELTA[®] System

DELTA[®] protegge i valori. Economizza l'energia. Crea comfort.



La protezione solare per la tua casa.



DELTA[®]-ENERGY

Il nuovo schermo solare traspirante di Dörken Italia per tetto e pareti, attiva e intensifica l'azione dell'isolamento termico sia d'estate che d'inverno, mentre protegge dall'irraggiamento solare e svolge un'azione di anti-invecchiamento precoce di tetto e pareti.

Delta[®]-Energy protegge dal sole, dal vento e dall'acqua, ha un'azione rinfrescante e ha una funzione di antisurriscaldamento estivo, garantisce una traspirazione intensa ed è water-resistant. Aumenta il risparmio energetico, secondo le normative vigenti, sia d'estate che d'inverno.

DELTA[®]-ENERGY assicura:

- Riflessione del calore per irraggiamento fino 70%
- Un valore Sd di 0,07: fra i più performanti oggi esistenti
- Impermeabilità all'aria grazie alla doppia banda adesiva integrata
- Superficie riflettente (non abbagliante)
- Alta resistenza all'abrasione

Dörken Italia S.r.l. a socio unico · Via Betty Ambiveri, 25 · I-24126 Bergamo
Tel.: 035 420 11 11 · Fax: 035 420 11 12 · doerken@doerken.it · www.doerken.it

Una società del gruppo Dörken.

 DÖRKEN