

ESTIMO

Università degli studi di Salerno

Dott. Ing. Andrea Romano

L'Estimo e sue definizioni

Il primo problema che si pone nello studiare l'Estimo è capire quale definizione più propriamente vi si addice.

I cultori dell'Estimo del secolo scorso (Borio, Fettareppa ed altri ancora) in Italia hanno fondato una vera e propria scuola alla quale spetta un posto nella storia delle dottrine. In essa si trovano alcune tesi di rilievo sviluppate con successo, le quali trovano le loro radici nella scienza economica, non fondando il tutto su di una ricerca meramente tecnica.

Tutti i maggiori ricercatori sono arrivati alla stessa conclusione, il principio generale dell'Estimo è : **Valutare beni futuri.**

L'Estimo, comunque non si fonda esclusivamente su fatti economici ma insegna ad esprimere **giudizi** circa la somma di moneta che si può attribuire, per soddisfare date esigenze pratiche, ad un qualsiasi bene economico oggetto di stima. Insegna ad esprimere un **giudizio di valore.**

L'Estimo introduce le linee guida, il metodo, che consente al perito di esprimere un giudizio di valore su di un bene, perfettamente determinato nella sua consistenza, sia tecnica che economica, significa, come afferma il prof. Morano, il bene per essere giudiziato deve essere radiografato e analizzato in ogni modo possibile.

Il Medici afferma: Le competenze dell'Estimo come scienza tecnica - economica sono ben chiare, non sono chiari i limiti oltre i quali l'Estimo non può andare.

Egli introduce un nuovo concetto, interessante da analizzare, la cosiddetta **"Zona di nessuno"**.

L'Estimo trova la sua massima applicazione nell'esercizio pratico della professione, il perito viene posto il più delle volte di fronte ad un quesito formulato in modo non razionale. Egli deve limitare sempre di più la "**Zona di nessuno**", deve compiere un lavoro di analisi e deve sforzarsi per conoscere la vera **ragione pratica** arrivando alla risoluzione del quesito estimativo.

Per soddisfare l'esigenza pratica e posti i quesiti di stima al limite della cosiddetta "**Zona di nessuno**", **l'Estimo insegna il metodo per come risolverli.**

DIFFERENZE TRA GRANDEZZE FISICHE E GRANDEZZE ECONOMICHE. SI PUO' MISURARE UN BENE ECONOMICO?

Spontaneamente si attribuisce ad un bene economico che ci interessa un **valore**. Il pane 2000 £/Kg, la benzina 2000 £/litro e così via; E' chiaro che **l'oggetto finito** costituisce il bene economico che può essere misurato per dar luogo a misure di peso, di volume e di superficie.

Altrettanto è insita la possibilità di misurare il bene economico, cioè di stabilire il valore che esso rappresenta. Prima di arrivare ad una misura del bene bisogna analizzare la differenza fondamentale che intercorre tra **valore e prezzo**, differenza che sta alla base della scienza estimativa, e come dice il Prof.Morano passando per la terza dimensione **l'orizzonte temporale**.

La legittimità dell'introduzione del concetto di orizzonte temporale stà insito nella natura umana.L'homo oeconomicus puo' giudicare nello stesso instante(t_0) beni economici di diversa natura.

L'homo oeconomicus non ha il dono dell'ambiguità, non può essere in più luoghi per esprimere giudizi di valore di diversi beni ma può sicuramente essere localizzato in un unico porto ed esprimere più giudizi.

A questo punto se l'homo oeconomicus può esprimere **giudizi di valore** ha anche individuato mentalmente una **scala dei prezzi.(Scala storica dei prezzi pagati.)** Per cui è possibile affermare che se al tempo **T**, è stato pagato un prezzo **P**, al tempo **To** esprimo un valore **V.(Base dell'interpretazione del Giudizio di Stima).**

La domanda che lo stimatore dovrà porsi

Quanto devono essere vicini **T** e **To** affinché si possa esprimere un valore **V** ragionevolmente tendente al prezzo **P**.

Ecco che il perito deve attenersi alla ragion pratica nella costruzione della scala dei prezzi.

Dal punto di vista tecnico è perciò possibile parlare di grandezze economiche, appunto perché misurabili e stimabili.

Le grandezze fisiche quindi sono intrinseche agli oggetti e i loro rapporti sono espressi in unità di misura lineare, di superficie, di volume e di peso di velocità; perciò le grandezze fisiche possono essere misurate con una precisione che può essere grande quanto si vuole, ma non mai perfetta.

Le grandezze economiche non sono fenomeni della natura, sono fatti degli uomini e come tali possono essere misurati e stimati.

La misurazione di una grandezza economica o rilevando sul mercato il prezzo o provocandolo determinando così la vendita. In entrambi i casi è avvenuto uno scambio di quel bene, determinando il prezzo pagato.

La stima di una grandezza economica si fonda sulla previsione della misura in base a prezzi verificatosi.

3) DIFFERENZA ALLA BASE DELLA SCIENZA ESTIMATIVA.

PREZZO E VALORE DI STIMA.

Il prezzo s'intende quel rapporto che passa fra due grandezze economiche , rapporto concretizzato al momento dello scambio e si identifica con la quantità di moneta che si scambia.

Il prezzo per essere tale deve essere stato pagato e riscosso in un determinato istante ed è quindi un fatto storico.

La distinzione quindi tra prezzo e valore di stima continua ancora oggi a dare luogo a qualche incertezza perciò è opportuno fermarsi su questa distinzione.

Il prezzo è un fatto storico ed un fatto compiuto, determinato quindi in maniera univoca. Il valore di stima non è altro che un giudizio cioè una proporzione logica che nasce da determinati giudizi di analisi e si conclude e si perfeziona con una cifra.

E' chiaro quindi che il prezzo è una realtà storica, il valore di stima è il riassunto di una proposizione teorica espressa in cifre.

4) L'EVOLUZIONE DELL'ESTIMO INTENTENDO IL PENSIERO DEL PERITO NELLA DETERMINAZIONE DEL GIUDIZIO DI STIMA.

Nel 1900 il Gobbi, cultore della scienza economica, mise in relazione due concetti fondamentali, scopo della stima (valutazione) e le infinite variazioni.

Il Gobbi affermava che due oggetti sono equivalenti se essi potevano essere scambiati in funzione di un dato scopo.

Traslando il tutto in estimo andava stabilito se poteva esserci equivalenza tra il bene oggetto di stima ed il suo prezzo.

E' possibile perché tra i due si inseriva bene il concetto di fine, obiettivo, definito successivamente dalla scienza estimativa come scopo della stima.

Nel 1904 il Pantaleoni sviluppò queste considerazioni in relazione alla redazione di un bilancio e si rese conto che lo stesso non poteva essere redatto se effettivamente non si conosceva lo scopo, il fine.

E' chiaro che il Pantaleoni aveva capito che un atto del tutto meccanico non avrebbe avuto nessun significato se non avesse introdotto non solo un linguaggio universale ma lo scopo di quel linguaggio.

Il Pantaleoni chiarì introducendo un corollario che sta alla base dell'estimo, il medesimo complesso di diritti costituenti un patrimonio non solo può, ma deve ricevere attribuzioni di valore diverse a seconda del fine della valutazione; fine di cui lo spostamento agisce sulla proiezione di un paesaggio, lo spostamento della posizione dell'osservatore.

E' evidente che il concetto sopra esposto, elaborato anche se in momenti diversi dal Gobbi, Pantaleoni e Serpieri, è fondamentale in estimo, chiarisce che cosa è una stima e che alla base di una valutazione si presuppone uno scopo, un fine e che, quindi, soltanto il fine giustifica la valutazione.

Tutto ciò implicherebbe da un lato che il bene nello stesso istante può avere diverse destinazioni e quindi può essere giudicato in maniera diversa in dipendenza dello scopo, dall'altro però bisogna stare attenti ai diversi scopi, che potrebbero corrispondere a diversi valori da stimare.

Nella realtà i valori di stima attribuibili ad un bene sono dal punto di vista qualitativo in numero limitato e le stime che possono avere valore pratico sono poche.

La stima non nasce per volontà dello stimatore ma esclusivamente da una ragion pratica dettata dall'insegnamento del Gobbi e del Pantaleoni o individuate nello scopo della stima.

Lo scopo quindi costituisce la premessa della stima e si identifica con la ragion pratica.

Analizziamo alcuni esempi, consideriamo un suolo edificatorio, un imprenditore deve realizzare un complesso edilizio, quale valore si attribuisce nelle analisi dei lotti per la determinazione del prezzo del suolo?

Se l'imprenditore deve realizzare il complesso per poi allocare sul mercato gli appartamenti il suolo viene valutato a valore di mercato, mentre se esso è destinato ad una realizzazione strettamente personale in quel caso il valore di trasformazione.

E' evidente che sia in un caso che nell'altro cambia l'oggetto della ricerca.

La domanda che ci dobbiamo porre è la seguente: quale rapporto esiste tra lo scopo della stima ed il giudizio di stima?

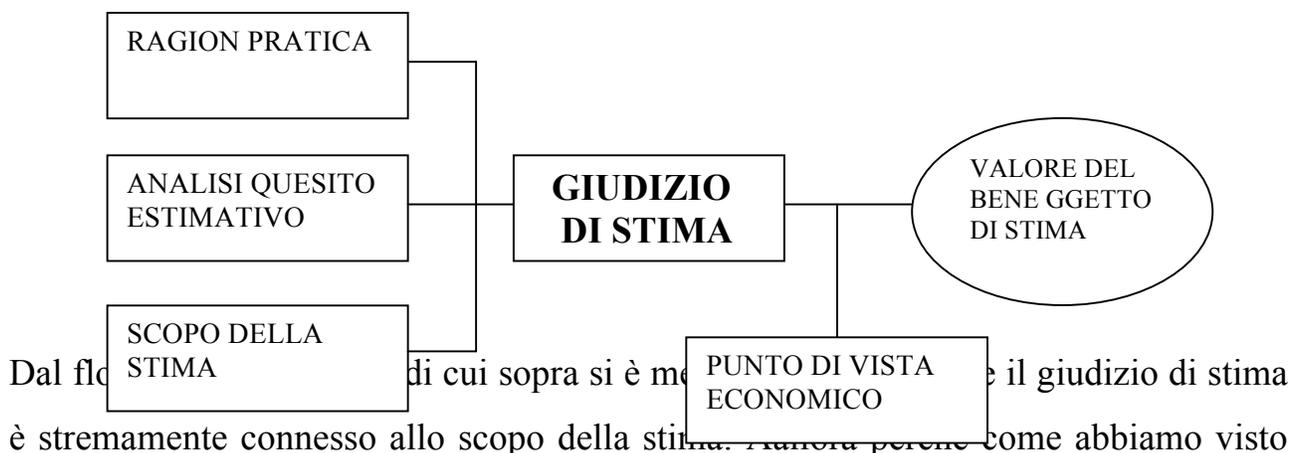
Si è stabilito nei concetti di cui sopra che variando lo scopo varia l'oggetto della ricerca, cioè l'aspetto economico del bene da stimare, ma allora fra lo scopo per il quale la stima è richiesta e la formulazione del quesito che relazione passa?

Prendiamo in esame un esempio: più periti A,B,C, valutano un appartamento; A afferma " il più probabile valore di questo appartamento è £. 100.000.000 ", B afferma "il più probabile valore di ricostruzione è £. 110.000.000 ", C afferma "il valore di trasformazione dell'appartamento è di £. 10.000.000.

E' chiaro che entrambi hanno espresso un valore, un valore che parte da una ragion pratica che non tiene conto dello scopo per il quale quel bene deve essere stimato.

Ma allora il perito come si deve muovere per stimare un bene? Quali sono i punti fermi nella valutazione di un bene? Non basta affidarsi alla sola ragion pratica, non basta capire lo scopo per il quale è richiesta la stima, bisogna determinare in modo univoco il giudizio di stima.

ELEMENTI FONDAMENTALI NELLA STIMA DI UN BENE



nell'esempio precedente l'appartamento stimato aveva diverse valutazioni (Giudizio di stima)? Forse perché si avevano più scopi, più fini da determinare?

A questo punto è fondamentale introdurre un nuovo corollario: Possono esistere più valori di stima perché possiamo considerare diversi aspetti economici di un bene.

5) ASPETTI ECONOMICI DI UN BENE

Il Serpieri, partendo dall'analisi dei casi della vita riuscì a determinare che tutti i casi di stima possono essere risolti attraverso cinque possibili aspetti economici.

Il Famularo ne scoprì un sesto, il prezzo complementare dimostrando recentemente che il valore di capitalizzazione non si può distaccare dal valore di mercato.

Nel corso degli anni si sono consolidati i seguenti aspetti economici di un bene:

1. il più probabile valore di mercato (valore di capitalizzazione);
2. il più probabile costo di produzione;
3. il più probabile valore (prezzo) di trasformazione;
4. il più probabile valore (prezzo) di surrogazione;
5. il più probabile valore (prezzo) complementare

Il Famularo affermava che il valore di capitalizzazione non può rientrare negli aspetti economici di un bene poiché esso non si differenzia dal più probabile valore di mercato.

Il ragionamento si fonda sul fatto che il valore di capitalizzazione sul piano teorico non è determinato in maniera univoca ma dipende esclusivamente dal saggio di capitalizzazione ed esistono diversi valori di capitalizzazione di un bene quanti sono i possibili saggi.

Fra questi ve n'è uno che permette di far coincidere il valore di capitalizzazione con il valore di mercato.

Ciò conferma che non siamo di fronte ad un oggetto autonomo della ricerca, ma ad un metodo atto a far giungere alla determinazione del più probabile valore di mercato.

Chiariti quali siano gli aspetti economici di un bene, capiamo perché si parla di più probabile valore di mercato o più probabile valore di costo; è chiaro che si vuole affermare quale potrebbe essere la maggiore probabilità di verifica di quel determinato valore.

Dall'algorithmo schematizzato in precedenza si deduce che il giudizio di stima consiste nell'attribuire una somma di moneta ad un determinato bene economico.

Questa attribuzione nella realtà della vita, si fa in virtù di un compito ben specifico formulato dal committente e solo grazie alla ragion pratica si arriva alla valutazione del bene oggetto di stima essendo molte le possibili ragioni per cui si chiedono i giudizi di stima.

L'Estimo dal canto suo non dovrebbe studiare le relazioni tra ragione pratica per cui è richiesta la stima e l'aspetto economico da valutare, al perito se fosse formulato il quesito in maniera univoca la stima sarebbe perfettamente determinata.

Nella realtà la formulazione del quesito non è posta in maniera corretta, ecco perché l'estimo studia anche le relazioni che intercorrono fra la ragione pratica della stima ed il giudizio di stima.

Questa relazione, strettamente correlata come abbiamo visto con lo scopo della stima deve esprimere in termini numerici un risultato.

Le grandezze fisiche, come abbiamo già visto in precedenza, vengono espresse con unità di misure coordinate (peso = Kg; velocità = m/s; etc. etc.), le grandezze economiche hanno una unità di misura che è il prezzo, fondamento di tutte le stime.

Tutte le stime traggono il suo diretto o indiretto fondamento nei prezzi, cioè nei valori di mercato.

Il perito per poter formulare un giudizio di stima si deve basare su previsioni fondate sull'unità di misura delle grandezze economiche, cioè i prezzi pagati o del bene considerato o di altri beni aventi definiti rapporti con quello da stimare.

Lo stesso vale se noi consideriamo il costo di produzione o riproduzione, perché sia nell'uno che nell'altro il perito lo determina in base ai prezzi pagati o in base ai più probabili prezzi pagati che si pagherebbero per provvedersi di queste o quelle determinate materie prime.

Nel caso del valore di surrogazione, il perito deve conoscere il prezzo dei beni equivalenti.

Comunque in conclusione si può affermare che il prezzo costituisce il fondamento di ogni giudizio di stima.

Fondamento significa che una stima non si può fare senza avere conoscenza dei prezzi, cioè il giudizio di stima presuppone la conoscenza dei prezzi ovvero del mercato.

6) LA PREVISIONE, CARATTERE DEL GIUDIZIO DI STIMA.

Se il prezzo è il fondamento di ogni giudizio di stima, la previsione ne costituisce l'elemento caratterizzante.

Riflettendo sulla differenza tra prezzo e valore, precedentemente analizzata, prezzo fatto storico, valore giudizio della nostra mente, si capisce che nel primo caso è una nozione certa nel secondo caso appartiene tutto al mondo del probabile, della previsione.

Dopo questa analisi dettagliata fatta sulla ragion pratica, sul giudizio di stima, sullo scopo della stima, riduciamo il ragionamento a tre elementi fondamentali che caratterizzano la stima:

- a) valutazione richiesta per soddisfare concrete esigenze pratiche che determinano quale sia l'aspetto economico del bene da valutare;

- b) la valutazione ha come fondamento il prezzo;
- c) la valutazione ha come carattere immanente la previsione.

La domanda che ci dobbiamo porre è questa: l'Estimo è una vera e propria scienza?

Enriques dice " Non vi sono scienze separate e distinte che si lascino disporre in gerarchia naturale, ma una scienza sola entro la quale soltanto per ragioni storiche ed economiche si sono venuti formando alcuni gruppi di conoscenze più strettamente legate ".

Qualora però si riconosca alla fisica, biologia, economia, delle leggi deterministiche, l'estimo a questo punto non potrebbe essere una scienza per la semplice ragione che non esistono i fatti dell'estimo, non esistono fatti estimativi desunti da leggi statistiche alle quali vanno soggetti.

Visto da questo punto di vista potremmo cadere nell'equivoco di considerare scienza tutto ciò che si fonda sulla ricerca.

A differenza delle altre dottrine l'estimo si fonda esclusivamente sul metodo, infatti l'estimo insegna a guidare colui che deve esprimere un giudizio di valore con un "metodo", metodo che ha una natura razionale, proposizioni logiche (Teoria della stima).

Quando si studiano, con metodo rigoroso, i casi singoli nei quali determinate condizioni tecniche forniscono dati di fatto, allora a quel punto i vincoli sono essenzialmente equazioni estimative, si cade nel concetto di casistica dell'estimo.

Il Medici afferma: l'Estimo Casistico sta alla teoria generale della stima (estimo generale) come la clinica sta alla patologia.

Tutto questo ci permette di affermare che nella stima allo stato attuale il calcolo ha una parte secondaria.

Il calcolo è un mezzo di cui si avvale il perito dopo che come giudice ha scelto le grandezze con le quali compiere i conteggi.

La stima e quindi l'Estimo è un atto di vita.

6) UNICITA' DEL METODO DI STIMA

L'ingegnere nella sua pratica professionale si trova spesso e volentieri in situazioni in cui è difficile capire le intenzioni della committenza.

La committenza ponendo la domanda innesca un meccanismo tale da mettere l'ingegnere nella condizione di recettore di un quesito.

L'interpretazione del quesito è una cosa ardua se come spesso capita esso è posto in maniera confusa.

La ragion pratica viene in soccorso all'Ingegnere il quale individua il perché la stima è richiesta, e quale aspetto economico del bene debba considerare per giungere ad una corretta soluzione del quesito a lui posto.

L'analisi, cioè la ricerca dell'aspetto economico più rispondente alla ragion pratica o scopo della stima, è necessariamente anteriore alla misura del valore.

Schematizziamo il problema:

(schema)

Il corollario di cui sopra si fonda su un concetto fondamentale il quesito di stima implica l'aspetto economico del bene e non viceversa.

Il quesito estimativo correttamente interpretato e il metodo di stima correttamente applicato sta alla base della valutazione di un bene economico.

7) METODO DI STIMA E' CONCETTUALMENTE UNICO

Formulato il quesito da parte della committenza bisogna stabilire il metodo da seguire per esprimere il giudizio di stima cioè la determinazione del più probabile valore di mercato o il più probabile costo di un dato bene, ecc. ecc.

Chiarito che la valutazione si basa sul prezzo o meglio sulla conoscenza dei prezzi, è necessario per giungere, in ragione di un dato scopo, alla costituzione di una scala dei prezzi e scegliere il punto della scala in cui va collocato o inserito il bene da stimare.

Pila dei prezzi

(schema)

Nonostante la diversità apparente dei vari metodi è possibile affermare che sostanzialmente il metodo è unico, perché esso si conclude immancabilmente in due momenti.

Costruzione della scala dei prezzi = Inserimento in essa del bene da stimare

In questo processo risiede essenzialmente la stima che comunque conserva sempre una parte personale affidata al perito.

Precedentemente abbiamo cosiddetta zona di nessuno (vuoto) lasciata al libero arbitrio del perito. Infatti la stima dipende inevitabilmente dal soggetto (perito) il quale con la ragion pratica dovrebbe limitare questo vuoto (Zona di nessuno).

Le scale dei prezzi, basate su fatti storici e l'applicazione del " metodo" più logico ci permette di capire dove vada collocato il bene da stimare.

A questo punto l'analisi che potremmo fare è questa: è possibile che esistano tante scale dei prezzi quanti sono gli aspetti economici del bene da stimare?

Si possono ipotizzare cinque scale dei prezzi quanti sono gli aspetti economici di un bene.

Il tutto va analizzato secondo l'orizzonte relativo alle condizioni di equilibrio economico.

Quando ci troviamo in un regime economico di concorrenza perfetta il valore di mercato (capitalizzazione) valore di trasformazione, valore di costo, valore di surrogazione, valore complementare, tendono a coincidere.

Ci troveremo in un sistema nel quale i rapporti sarebbero continui, estesi e facili in modo che ciascun bene di una data qualità e in un dato tempo tenda a far formare un unico prezzo in tutto il mercato.

Nella realtà questo non succede per il perito deve tener conto di queste differenze e del mercato non perfetto.

E' chiaro che se così non fosse avremmo un unico aspetto economico: il valore di mercato.

Analizziamo nel caso specifico una stima di un fabbricato civile situato in una città e consideriamo il più probabile valore di mercato sulla base dei prezzi pagati per fabbricati simili, possiamo avere con sufficienza approssimazione il costo sostenuto per costruire fabbricati simili.

Considerando un regime di equilibrio, un regime di concorrenza perfetta, il costo di ricostruzione tende a coincidere con il valore di mercato

$$\text{Costo di ricostruzione} = \text{Valore di mercato}$$

EQUILIBRIO, REGIME DI CONCORRENZA PERFETTA

Costo di costruzione > valore di mercato = Edilizia = profitto in perdita e quindi rallenterebbe la sua attività fino al punto di diminuire la produzione di alloggi con aumento del prezzo di mercato con una diminuzione del costo fino ad un punto in cui varrebbe conveniente la ripresa dell'attività edilizia, è chiaro ed evidente che cosa succederebbe con:

Costo di costruzione < Valore di mercato.

Siano arrivati ad una deduzione logica che potremmo definirla come corollario dell'estimo: in un mercato di concorrenza perfetta tutti gli aspetti economici di un bene tendono a coincidere con il valore di mercato.

Potremmo giustificare quella tendenza istintiva di molti cultori di confondere gli aspetti economici di un bene con il valore di mercato.

L'estimo ha il compito di insegnare a esprimere il giudizio di stima in modo tale che una pluralità di periti chiamati a rispondere al medesimo quesito giungano a stabilire dei valori non troppo discordanti più precisamente dei valori i quali si attribuiscono intorno alla loro media.

E' chiaro che esiste un solo più probabile valore, oggetto della ricerca ed è precisamente quello che si dovrebbe pagare.

CAPITOLO III

Il quesito Estimativo si fonda nella maggioranza dei casi nella richiesta al perito del prezzo che in un dato mercato può presumibilmente verificarsi per un dato bene oggetto di stima.

Analizziamo l'importanza del concetto espresso precedentemente: esso racchiude tutta la parte più importante di una ricerca finalizzata alla realizzazione di un "progetto economico".

Non è possibile immaginare di realizzare un progetto tecnico se non si considera il mercato in cui esso viene calato.

Il bene oggetto di stima, una volta valutato verrà sicuramente confrontato con altri investimenti dando opportunità all'investitore di determinare la convenienza dell'Investimento stesso.

Facciamo un esempio: immaginiamo di prendere in esame un imprenditore edile il quale abbia deciso di operare investendo nell'acquisto di un suolo edificatorio.

10.000 mq., con un $I_f = 3$ mc/mq ossia volume edificabile 30.000 mc./h = Sup. cop.

Considerando max un'altezza 15 mt = 2000 mq. di superficie lorda di pavimento, considerando un'altezza di interpiano di 3.00 m. si avranno 5 livelli.

Il primo passo è quello di analizzare la convenienza dell'operazione immobiliare verificando il tutto con un semplice raffronto economico (Entrate - Uscite).

Come afferma il Prof. Morano le tre dimensioni fondamentali da prendere in esame sono: costi, benefici, tempo.

	COSTI	BENEFICI	TEMPO
Acquisto suolo	300.000 L./mq =	3.000.000.000	
<hr/>			
Spese Comunali			
Costo costruzione	15.000 L./mq =	50.000.000	
<hr/>			
Bucalossi	7.000 L./mq =	210.000.000	
<hr/>			
Progettista - Direzione lavori			
Calcolo strutturale - Collaudo			
Accatastamento - Reg. condom.			
<hr/>			
PARCELLA			
PROFESSIONALE	L. =	200.000.000	
<hr/>			
Vendita immobiliare			
	5.000.000 L./App.to	Si considerano 100 app.ti =	500.000.000
<hr/>			
Incidenza fondazione			
Spese impreviste			
Rifiniture media qualità			

Costo costruzione L. 1.000.000/mq = 10.000.000.000

Compenso spettante al lavoro
manuale- intellettuale =

Spese di manutenzione previste
per il triennio considerando
eventuali invenduti 10% C.C. = 1.000.000.000

Tempo di mancata vendita delle
unità immobiliari (Si considera
un caso limite invendibilità del
prodotto per 12 mesi) = 650.000.000

(10.000.0000 di cui 5 mld sono soldi
disponibili dell'imprenditore mancato
guadagno 8% = L. 400.000.000
e 5 mld acquistati in banca al tasso
del 6% = L. 250.000.000

Non disponibilità per intero
acquisto solai presso Istituti
di Credito - spese di istruttoria - = 50.000.000

Analisi vendibilità prodotto
mercato in crescita
vendita a L./mq. 2.500.0000 = 22.500.000.000
(Consideriamo 100 app.ti di (90 mq. x 100 app.ti x L./mq. 2.500.000)
sup. netta 90 mq.)

Perdite dovute all'aumento del
prezzo dei materiali di costruzione
per il realizzo del manufatto Rbk 250;
ferro aderenza 15 % C.C. = 1.500.000.000

Tasse e imposte calcolate sul
profitto dell'imprenditore =

COSTI TOTALI L. = 17.160.000.000

BENEFICI L. = 22.500.000.000

PROFITTO L. = 5.340.000.000
Imposte e tasse 20% = 1.000.000.000 (Dipende dal tipo di Società)

Da questa modesta analisi di un Investimento immobiliare dovremmo capire o meno se vale investire nell'operazione di cui sopra, consigliando l'operatore economico nei migliori dei modi.

E' evidente che l'operazione non è conveniente perché l'imprenditore "ordinario" non investirebbe L. 17.160.000.000 mld. Per guadagnare L. 5.340.000.000 in un altro tempo relativamente lungo come quello che si avrebbe nella edificazione di 30.000 mc. (circa 5 anni).

Anche perché potrebbe diversificare l'Investimento in altre operazioni il cui costo del suolo non sia di 300.000 L./mq.

Il perito ha avuto una grande responsabilità poiché ha dovuto determinare aprioristicamente il valore di mercato dell'intero complesso, valutando un eventuale valore di mercato (aspetto economico considerato) di L. 2.500.000/mq.

E' chiaro che se il perito avesse valutato il bene da vendere nella realizzazione immobiliare avendo un incremento del $2.500.000 \text{ L./mq} : 3.500.000 \text{ L./mq.} = 7\%$

Ecco perché è fondamentale capire e conoscere quale aspetto economico del bene va applicato e considerato, un Investimento non calibrato porterebbe alla rovina l'imprenditore e tutti gli operatori economici a lui collegati.

La stima può essere richiesta per stabilire:

1. il più probabile valore di mercato (o valore di capitalizzazione);
2. il più probabile costo di produzione (o di riproduzione);
3. il più probabile valore di trasformazione;
4. il più probabile valore di surrogazione;
5. il più probabile valore complementare.

IL COSTO

Come abbiamo visto nell'esempio precedente, l'imprenditore edile che è interessato ad un investimento immobiliare deve determinare, come afferma il Prof. Morano, le tre variabili temporali: costi, benefici e tempo.

Definiamo il costo: esso rappresenta tutte le spese che un imprenditore deve sostenere o che ha già sostenuto oneri, per giungere sino alla vendita di un dato prodotto.

Esso comprende l'interesse dei capitali impiegati, i salari, gli stipendi, le imposte e tutte le le altre spese ed oneri occorrenti per reintegrare i capitali impiegati nella misura esistente all'inizio del ciclo produttivo.

Bisogna anche mettere in evidenza la differenza tra il costo di produzione e quello di riproduzione, il primo è quello che si sosterebbe per produrre un dato bene (ex novo) mentre il secondo è il costo per riprodurre un bene esistente.

Il costo non è qualche cosa si univoco inerente al bene prodotto, esso sarà diverso a seconda delle aziende e del tipo di ordinamento adottato. E' chiaro che tutte le aziende produrranno il cosiddetto "minimo costo".

A questo punto se avessimo due aziende che entrambi producono al minimo costo, potremmo affermare che esse sono uguali. Questo è sbagliato perché se un'azienda producesse un bene analogo alla sua concorrente potrebbe avere costi diversi poiché nell'azienda lavora la famiglia e nell'altra avremmo un solo operaio, le curve statiche dei costi sarebbero sicuramente diverse. A questa constatazione va aggiunto il fatto che nel calcolo del costo entrano attribuzioni di valore, giudizi di stima, che dipendono dalla natura dell'imprenditore. Nella determinazione del costo entrano, quindi, valutazioni che risentono profondamente l'influenza di posizioni personali: un'azienda che non abbia ammortizzato gli impianti, che possa contare su di una breve vita o che preveda prossimo un cambiamento dei gusti o della tecnica produttiva, o una crisi, calcolerà un costo unitario maggiore di quello di un'altra azienda, che abbia ammortizzato gli impianti, che conti di vivere più a lungo o preveda quei cambiamenti a remota scadenza.

VALORE DI TRASFORMAZIONE

Il valore di trasformazione di un dato bene risulta dalla differenza tra il più probabile valore di mercato dei prodotti trasformati e il più probabile costo della trasformazione. Il valore di trasformazione ha significato molto più ampio di quello che si usa attribuirgli nel campo dell'economia agraria. In verità ogni attività, ogni azione, si risolve nel determinare trasformazioni economiche che possono riguardare la natura fisica del bene, la sua "posizione" nello spazio o nel tempo.

Siccome ogni trasformazione richiede un costo, la differenza tra il valore di mercato del bene trasformato e la somma delle spese necessarie alla trasformazione (costo) dà il valore di mercato del bene prima della trasformazione; e ciò nell'ipotesi di concorrenza perfetta.

In alcuni casi la determinazione del costo di trasformazione non incontra difficoltà, trattandosi di spese esplicite, e quindi il valore ottenuto ha un preciso significato; in molti altri casi, siccome il costo di trasformazione dipende dalla ripartizione di costi congiunti, la sua determinazione diviene ardua, dovendosi spesso ricorrere a ripartizioni arbitrarie.

VALORE DI SURROGAZIONE

Il valore di surrogazione è il più probabile valore di mercato del bene capace di surrogare, a dati fini, il bene da stimare. La stima di un bene in base al valore di surrogazione presuppone, quindi, la sua sostituzione, a dati fini, con altri beni; presuppone, cioè, che questi beni siano equivalenti, per dati fini, al bene da stimare. Perciò, stabilita l'equivalenza tecnica di alcuni beni rispetto ad un dato effetto, la valutazione di un bene che non ha mercato si può fare ricorrendo ad un altro bene con il quale può essere facilmente sostituito e che, essendo oggetto di normale commercio, ha un suo prezzo.

Il Serpieri, nella memoria pubblicata a Conegliano nel 1906 *Intorno ad alcune più controversie valutazioni agrarie*, osserva che, procedendo all'acquisto di un qualsiasi

concime, qualunque sia lo scopo al quale lo destiniamo, "è chiaro che non converrà acquistarlo a un prezzo superiore a quello calcolato in base al prezzo dei principi fertilizzanti che contiene, poiché noi potremmo ottenere lo stesso effetto facendo acquisto, separatamente, dei singoli principi nutritivi. Dal che può anche dedursi che detto metodo di valutazione serve solamente quando e in quanto il concime così valutato possa essere surrogato coi principi fertilizzanti che esso contiene, separatamente acquistati ". Ma ciò raramente avviene. Tutti i concimi organici, per esempio, sono valutabili con metodo indicato solo in via di larga approssimazione, perché con esso si vengono a trascurare gli effetti fisico-meccanici che esercita l'humus come tale.

VALORE COMPLEMENTARE

Un altro aspetto (economico) che può assumere il bene oggetto di stima è quello del valore complementare. Questo aspetto assume concretezza quando si deve determinare il valore attribuibile ad una parte di un bene, che viene considerato come la differenza tra il più probabile valore di mercato dell'intero bene economico e quello della parte residua. Infatti, il valore complementare viene definito dal Famularo come la differenza fra il più probabile prezzo di mercato dell'intero bene economico e quello che avrebbe la parte complementare (o residua), concepita staccata dal bene economico e separatamente vendibile. In termini generali il valore complementare viene ricercato quando si tratta di determinare il contributo che una parte ben precisata di un tutto reca al valore del tutto; cioè al valore del bene economico considerato nella sua unità e oggetto di scissione per effetto di una causa esterna, che spesso è la causa determinante la stima.

A titolo di esempio, ricordiamo che la legge fondamentale per l'espropriazione per causa di pubblica utilità del 1865 regola il caso di espropriazione parziale di un immobile precisando che l'indennità debba essere eguale alla differenza fra il valore di mercato dell'intero immobile e quello della parte residua dopo l'espropriazione. Il

legislatore si è evidentemente proposto di reintegrare il patrimonio degli espropriati, fissando l'indennità in modo che, oltre che del danno subito con l'espropriazione della cosa in sé, venga anche tenuto conto del danno rappresentato dal minor valore di mercato che, in conseguenza dell'espropriazione, verrà ad assumere la parte residua. Il valore complementare può verificarsi anche nella prativa professionale. Condizione fondamentale, per la sua applicazione, è che la parte residua del bene considerato possa avere un reale prezzo di mercato; in altre parole, come dice il Famularo, che per primo ha esaminato questo problema da un punto di vista teorico, la concreta applicazione del prezzo complementare presuppone che abbia senso il più probabile prezzo di mercato riferito alla parte residua del bene considerato.

Il valore complementare può essere applicato soltanto nei casi in cui la complementarietà con il bene oggetto di stima sia evidente, preconstituita e rilevante.

Curioso è l'esempio citato dal Famularo. Egli ricorda come la legge urbanistica obblighi i proprietari confinanti con relitti di terreno, lasciati liberi dall'esecuzione di un piano regolare, ad acquistarli pagando una somma equivalente all'incremento del patrimonio che tale inclusione procura alle singole proprietà. L'incremento di patrimonio (la legge parla di vantaggi) è proprio stabilito dalla differenza fra il più probabile valore di mercato della proprietà considerata unita al relitto e quello che la proprietà aveva prima della riunione; cioè l'incremento di patrimonio equivale a ciò che si può denominare valore complementare del relitto. Questo caso è esattamente l'inverso di quello della espropriazione parziale. E' interessante notare che il rapporto di complementarietà è definito dalla legge. Infatti, il proprietario è obbligato ad acquistare il relitto ed a pagarlo una somma equivalente all'incremento di patrimonio.

Il Borio fu tra i primi a rilevare la particolare caratteristica che presenta il mercato delle "pezze segregate", cioè degli iappezzamenti di terreno separati da un'organica unità economica e che possono entrare in combinazione con altri terreni: il loro prezzo dipende da queste possibili combinazioni. In altre parole, il valore di mercato

di certi appezzamenti di terreno non dipende dalla loro natura, ma anche dai possibili legami che possono avere con le altre terre esistenti nel luogo. D'altro lato, se noi consideriamo un'azienda agraria composta da più qualità di coltura, non troviamo forse fra queste quei rapporti di complementarietà, che riproducono, nell'ambito di una unità economica, ciò che si verifica allorché si tratta di pezze segregate? Pertanto il concetto di valore complementare, da un punto di vista logico, è proprio di qualunque bene economico e, in assenza di attriti, coincide con il valore di mercato. Ciò spiega perché soltanto in alcuni particolari casi esso acquisti, per fini estimativi, rilevanza pratica.