

Estimo e valore dei beni economici

Prof. Paolo Rosato

Dipartimento di ingegneria Civile e Architettura

Università di Trieste

paolo.rosato@dia.units.it

L'estimo è:

- disciplina che insegna ad attribuire un equivalente in moneta a beni che mancando di precisi riferimenti di mercato a causa di spiccate caratteristiche individuali richiedono il giudizio di un esperto
- disciplina che insegna ad attribuire somme di moneta (valore) a beni economici per esigenze pratiche
- disciplina che insegna a risolvere quesiti di *stima*

Il giudizio di stima

Cos'è:

- E' un giudizio (previsione) di valore, capace di rispondere ad una esigenza pratica, deve essere oggettivo, condizionato a particolari situazioni concrete, e pur tuttavia generalmente valido E' il riassunto di una proposizione logica espressa in cifre

Quindi:

- Non è un'opinione sul valore
- Non è un prezzo

Cosa non è una stima (da un trattato settecentesco)

• Al Nome SSmo. di Dio , e così sia.
• Questo di Stima fatta da me Perito eletto
• da e dico Stima del potere detto Porta-
• tomì personalmente nella faccia del luogo , e conside-
• rato tutto quello è da considerarsi, ed osservarsi, e
• fatte tutte le dovute detrazioni, specie della Tassa di
• Redenzione , e repetendo il SSmo. Nome di Dio come
• sopra , stimato secondo la mia perizia , e coscienza il
• suddetto potere , è riconosciuto ascendere il suo vero ,
• e giusto prezzo alla somma di scudi . . . dico . . .

N. N. Stimatore mano propria.

I postulati dell'estimo

- Il valore dipende dalla ragione pratica (scopo) della stima
- La previsione è immanente sul giudizio di stima
- Il prezzo è il fondamento del giudizio di stima (?)
- Il metodo di stima è unico e basato sul confronto
- Il giudizio di stima deve essere ordinario

Valore e prezzo

- Il valore è una previsione
- Il prezzo è una dato storico identificato da:
 - caratteristiche del bene scambiato
 - quantità di moneta corrisposta (prezzo)
 - data dello scambio
 - luogo dello scambio

I valori (aspetti economici) dei beni

- Il valore di mercato
- Il costo di produzione o riproduzione
- Il valore di trasformazione
- Il valore di surrogazione
- Il valore complementare

I beni possono avere più valori?

- In un mercato concorrenziale in equilibrio di lungo periodo il valore di mercato tende ad eguagliare il costo di produzione e tutti gli aspetti economici tendono a coincidere
- Se il mercato non è concorrenziale e/o non è in equilibrio il valore di mercato differisce dal costo di produzione e, quindi, gli aspetti economici differiscono
- Buona parte dei mercati reali dei beni non sono concorrenziali

Il più probabile valore di mercato

La quantità di moneta che con maggior probabilità un bene vera scambiato in dato mercato ed in dato momento

- La compravendita avviene in un mercato aperto e competitivo;
- Venditore e acquirente agiscono con prudenza e competenza;
- Il prezzo non è influenzato da fattori nascosti;
- Venditore e acquirente sono interessati a chiudere la trattativa;
- Le parti agiscono in funzione di quello che considerano il loro interesse;
- La compravendita viene conclusa dopo una adeguata pubblicizzazione e permanenza del bene sul mercato;
- Il pagamento avviene in contanti (€) o in forme equivalenti sul piano finanziario;
- Il prezzo è influenzato da fattori ritenuti normali per il mercato e non risente di forme particolari di finanziamento o accordi particolari fra le parti.

Il più probabile valore di costo di (ri)produzione

Il valore di mercato dei fattori della produzione necessari alla produzione, ai prezzi correnti alla data di stima, di un bene esattamente identico (replica) a quello oggetto di valutazione, utilizzando gli stessi materiali, tecniche costruttive, design e tipo di manodopera

Il valore di costo comprende:

- La reintegrazione dei capitali logorati (Quote) o distrutti (SV) nel processo produttivo
- La remunerazione dei servizi messi a disposizione dallo stato (Imposte);
- La retribuzione delle figure economiche che hanno partecipato alla produzione (Salari, Stipendi, Beneficio fondiario, Interesse e Profitto normale).

Il più probabile valore/costo di surrogazione

Il valore di mercato (costo di produzione), ai prezzi correnti al momento di valutazione, del bene capace di sostituire il bene oggetto di stima adottando le attuali tecniche costruttive, design, e materiali

La surrogazione deve essere:

- a. Tecnicamente possibile;
- b. Economicamente valutabile.

Il più probabile valore di trasformazione

E' la differenza fra il valore di mercato del bene trasformato (V_m) ed il valore di costo della trasformazione (C_{tr})

$$V_t = V_m - C_{tr}$$

La trasformazione deve essere:

- a. Tecnicamente possibile
- b. Economicamente conveniente
- c. Legalmente ammissibile

Concetti analoghi:

- a. Costo opportunità;
- b. Highest and Best Value.

Il più probabile valore complementare

Il più probabile valore complementare (V_c) di un bene (o parte di esso) La differenza fra il valore di mercato del bene intero (V_i) ed il valore di mercato della parte residua (V_r)

$$V_c = V_i - V_r$$

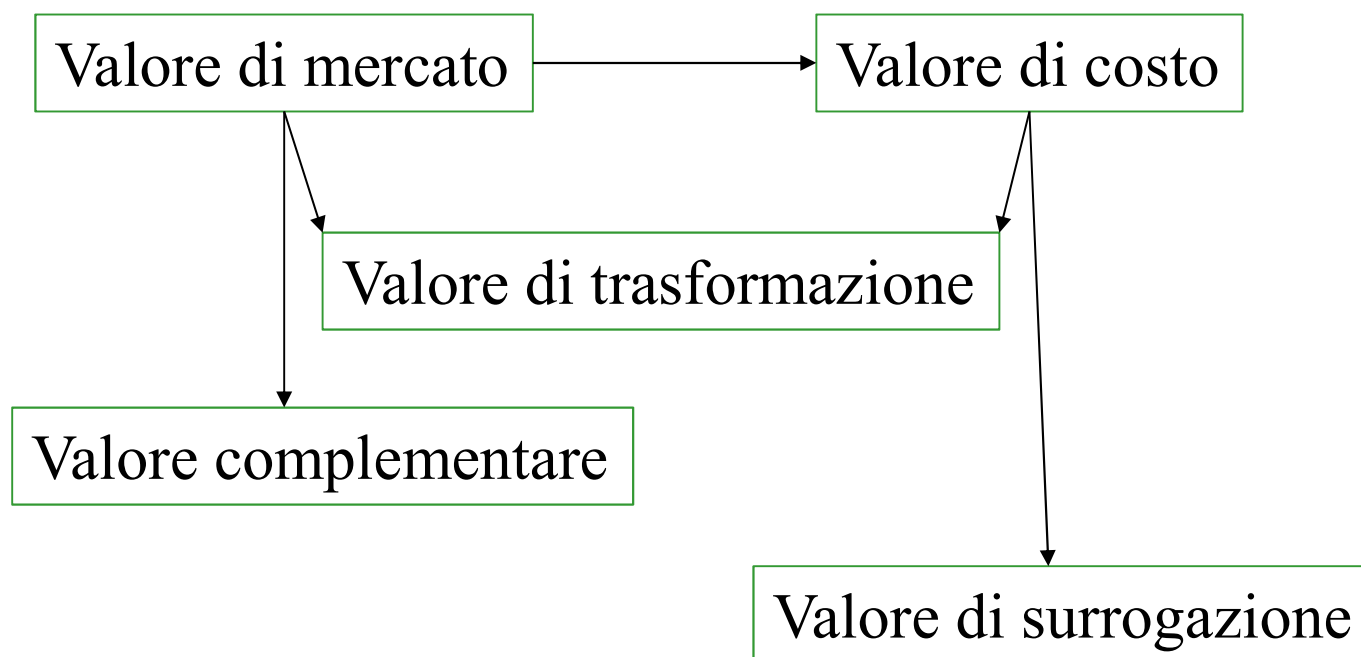
Il valore complementare differisce dal valore di mercato della parte considerata se:

- a. Vi è complementarietà fra la parte ed il tutto;
- b. La parte staccata non è surrogabile;
- c. La parte residua ha un mercato.

Concetti analoghi

- a. valore mancato;
- b. Valore del migliorato.

Tutti gli aspetti economici derivano, direttamente o indirettamente, dal valore di mercato



Riassumendo.....

Scopo della stima / Identificazione della caratteristica considerata	Esigenza pratica della stima	Aspetto economico corrispondente
Capacità del bene ad essere scambiato per l'utilità che può generare	Compravendita, Danno da distruzione totale, Divisioni ereditarie	Valore di mercato
Capacità del bene ad essere prodotto/riprodotto	Preventivi di costo, Giudizi di congruità di costo	Valore di costo
Capacità del bene a produrne un altro	Giudizi di convenienza economica	Valore di trasformazione
Complementarietà di un bene (parte) con un altro (tutto)	Stime di danni e/o privazioni del contenuto del diritto di proprietà	Valore complementare
Surrogabilità di un bene con un altro	Stime di beni non apprezzati dal mercato	Valore di surrogazione 15

Valori di uso particolare.....

Valore	Caratteristiche	Esigenza pratica della stima
Valore d'uso	Valore di un bene rispetto ad uno specifico utilizzo (es.: VAM)	Indennità di esproprio spettante a particolari soggetti (affittuario IAP)
Valore d'investimento	Valore di un bene per uno specifico detentore/investitore	Valutazione della convenienza ad acquisire un bene
Valore cauzionale	Stima prudentiale del valore di mercato	Erogazione del credito ipotecario
Il valore di liquidazione	Stima del valore di mercato in caso di vendita forzata	Aste fallimentari
Valore accertato	Valore accertamento dall'amministrazione dello stato	Imposizione fiscale
Valore catastale	Valore derivato da valutazioni erariali	Imposizione fiscale

Quali ipotesi nella stima del valore?

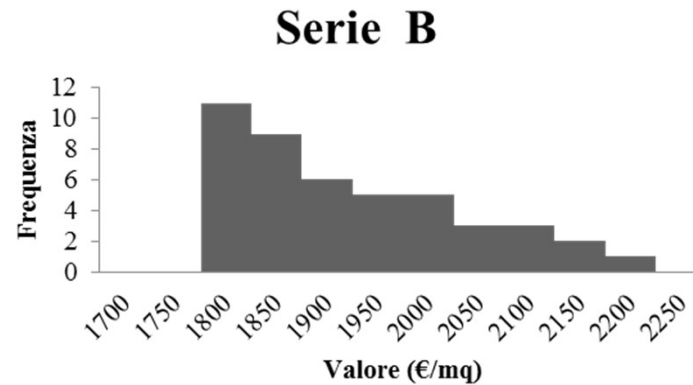
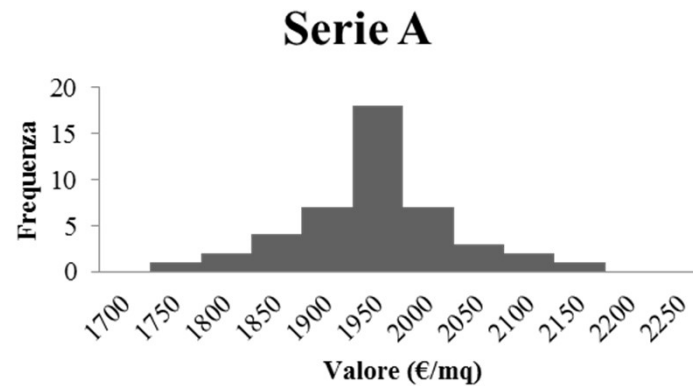
Ipotesi della stima	Valore	Punto di vista
Attualista	Valore attuale	La stima di un bene deve far riferimento all'uso attuale
Suscettivista	Valore potenziale massimo HBV	La stima di un bene deve far riferimento al suo migliore utilizzo economico futuro
Ordinaria	Valore normale (ordinarietà)	La stima di un bene deve far riferimento non alle condizioni attuali e nemmeno a quelle migliori potenziali, ma soltanto a quelle che risultano normali e continuative sul mercato

Tre utili indici statistici per riflettere sul concetto di ordinarietà

Indice	Calcolo	Significato
Media semplice	Somma dei valori di una popolazione divisa per la numerosità dei dati	Indicatori di tendenza centrale
Moda	Valore che si verifica con maggior probabilità in una popolazione	
Deviazione Standard	Radice quadrata del somma del quadrato degli scarti dalla media diviso per numero delle osservazioni meno uno	Misura del grado di dispersione dei dati di una popolazione attorno alla media

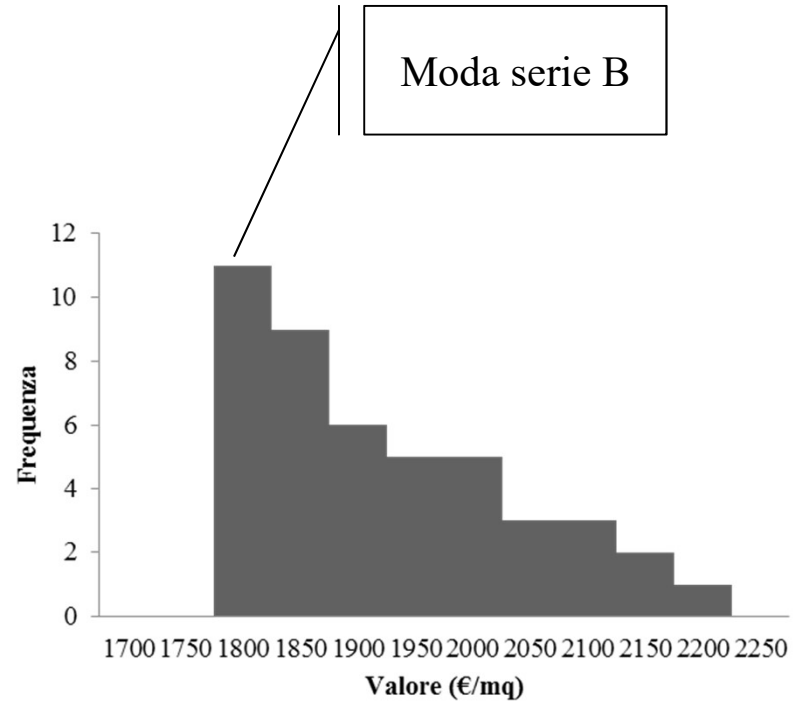
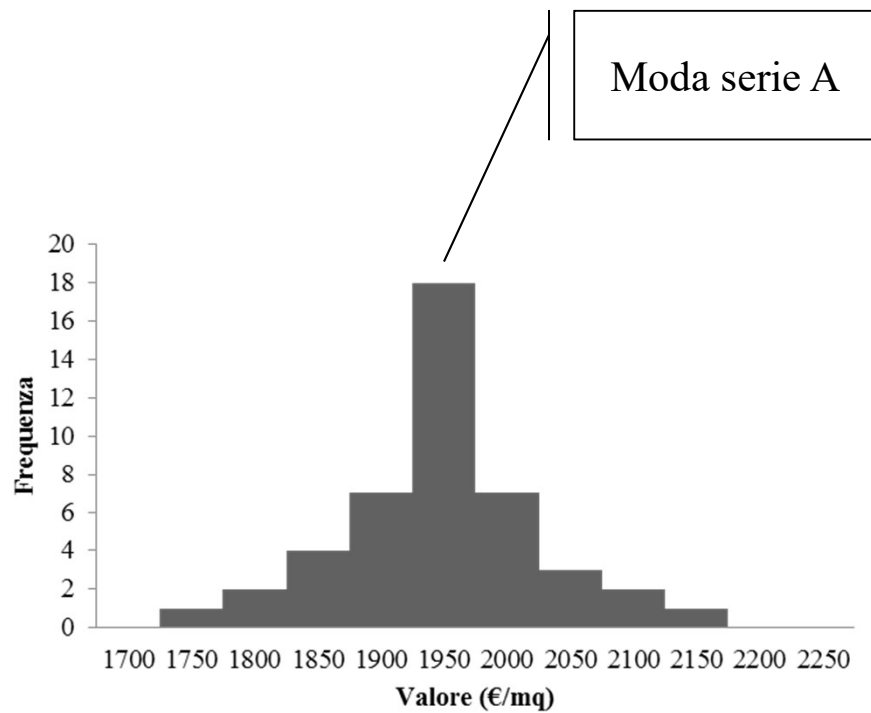
Distribuzioni e media aritmetica

Immobile	Serie	
	A	B
1	1.950	2.000
2	1.800	1.800
3	1.900	1.850
4	1.950	1.900
5	1.850	1.850
6	2.100	1.800
7	1.910	1.910
8	1.930	1.930
9	2.000	1.850
10	1.974	1.900
11	1.860	1.860
12	1.930	1.800
13	1.950	1.850
14	2.050	2.050
15	1.980	1.980
16	1.950	1.850
17	1.870	2.050
18	1.900	1.800
19	1.950	2.150
20	1.850	1.800
21	1.850	2.100
22	1.910	1.910
23	1.930	2.100
24	2.050	2.100
25	1.974	1.800
26	1.860	1.800
27	1.930	1.800
28	1.950	2.000
29	2.150	2.150
30	1.740	2.200
Media	1.933	1.931



?

Distribuzioni e moda



La distribuzione normale (gaussiana)

$$F(V_i) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{1}{2}(V_i - M_s)^2 / \sigma^2}$$

$F(V_i)$ = Frequenza con cui si rileva un certo valore V_i

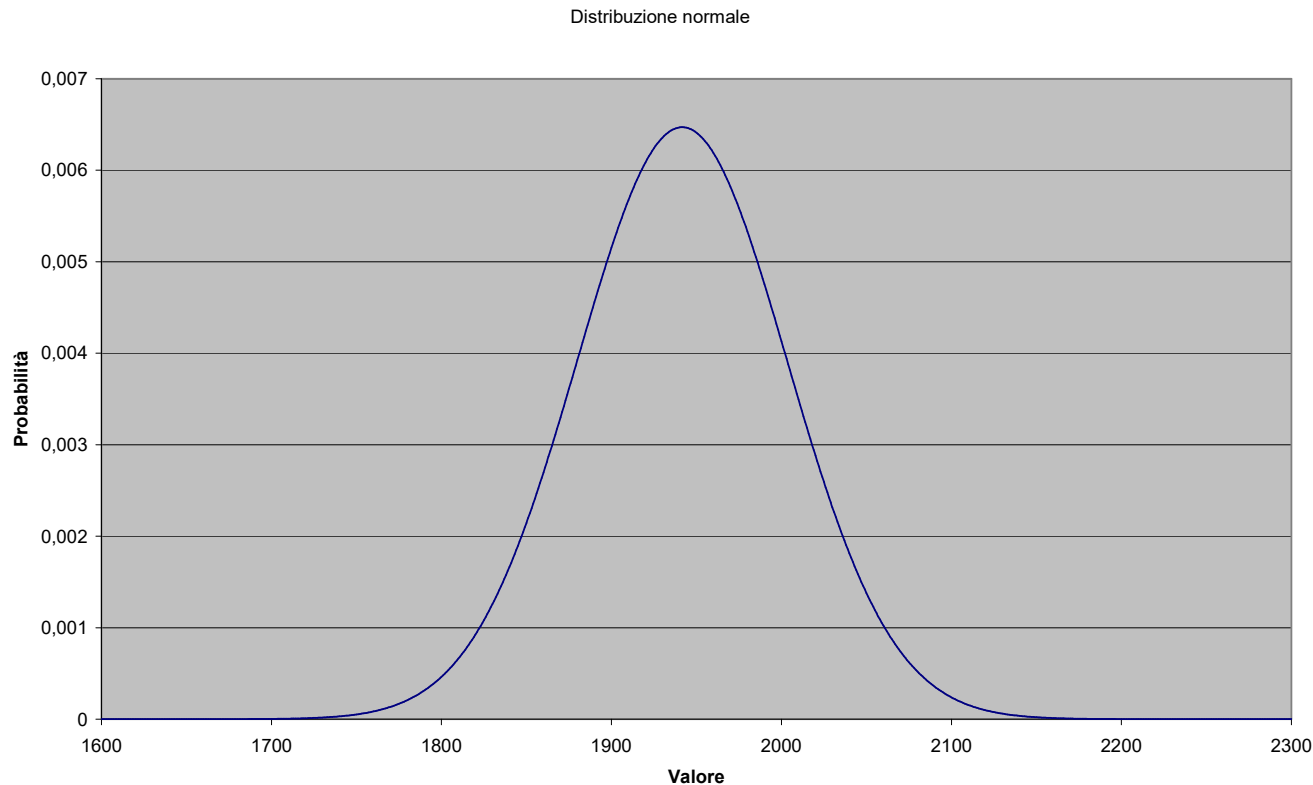
M_s = Media;

σ = Deviazione standard.

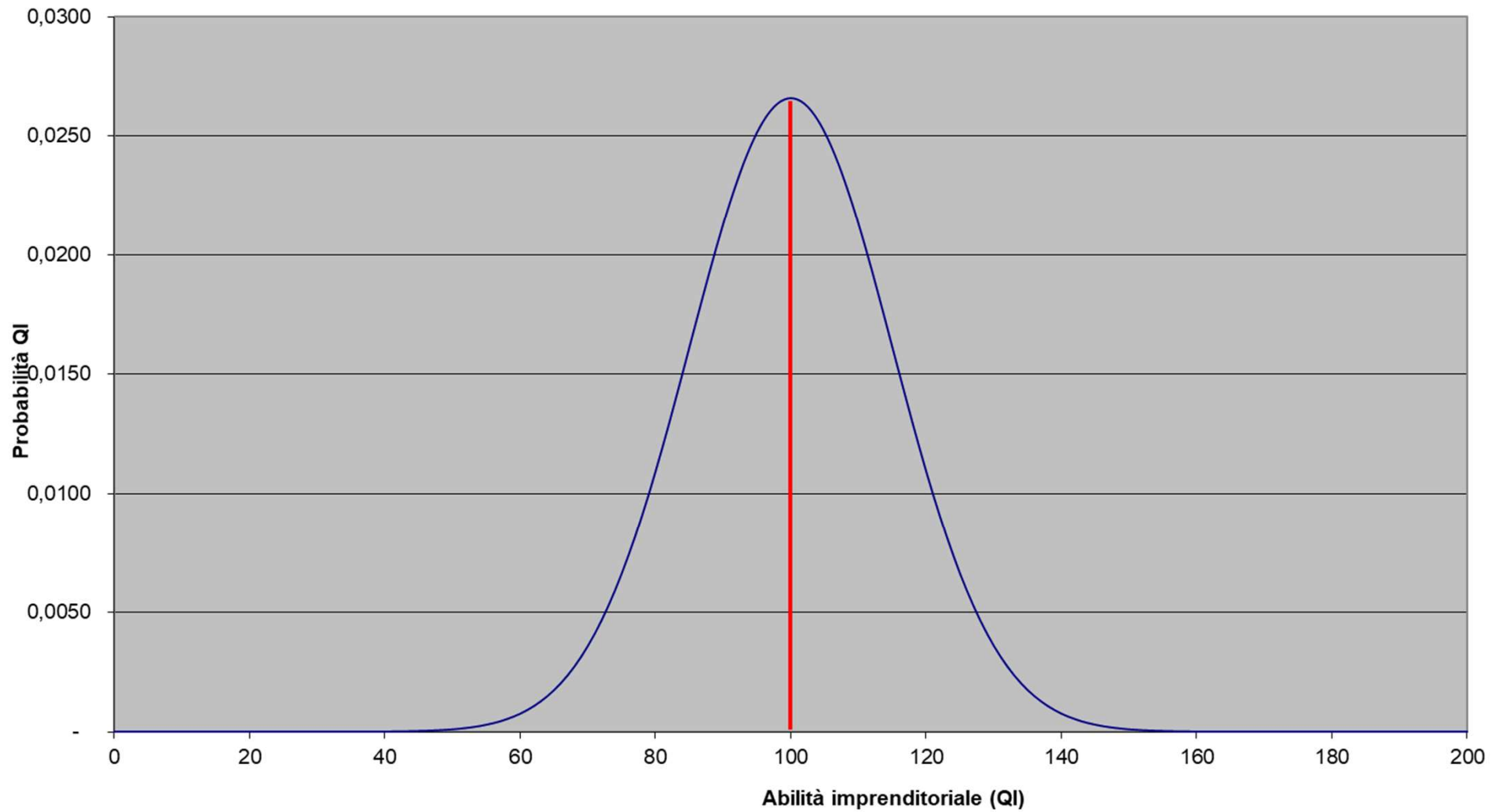
La distribuzione normale (gaussiana) che approssima i dati dell'esempio (serie A)

$$F(V_i) = 0,004715 \cdot e^{-\frac{1}{2}(V_i - 1.933,27)^2 / 7169,41}$$

	Da	A	% casi
$M_s \pm \sigma$	1803,74	2058,93	68,27
$M_s \pm 2\sigma$	1676,14	2186,53	95,45
$M_s \pm 3\sigma$	1548,54	2314,12	99,73

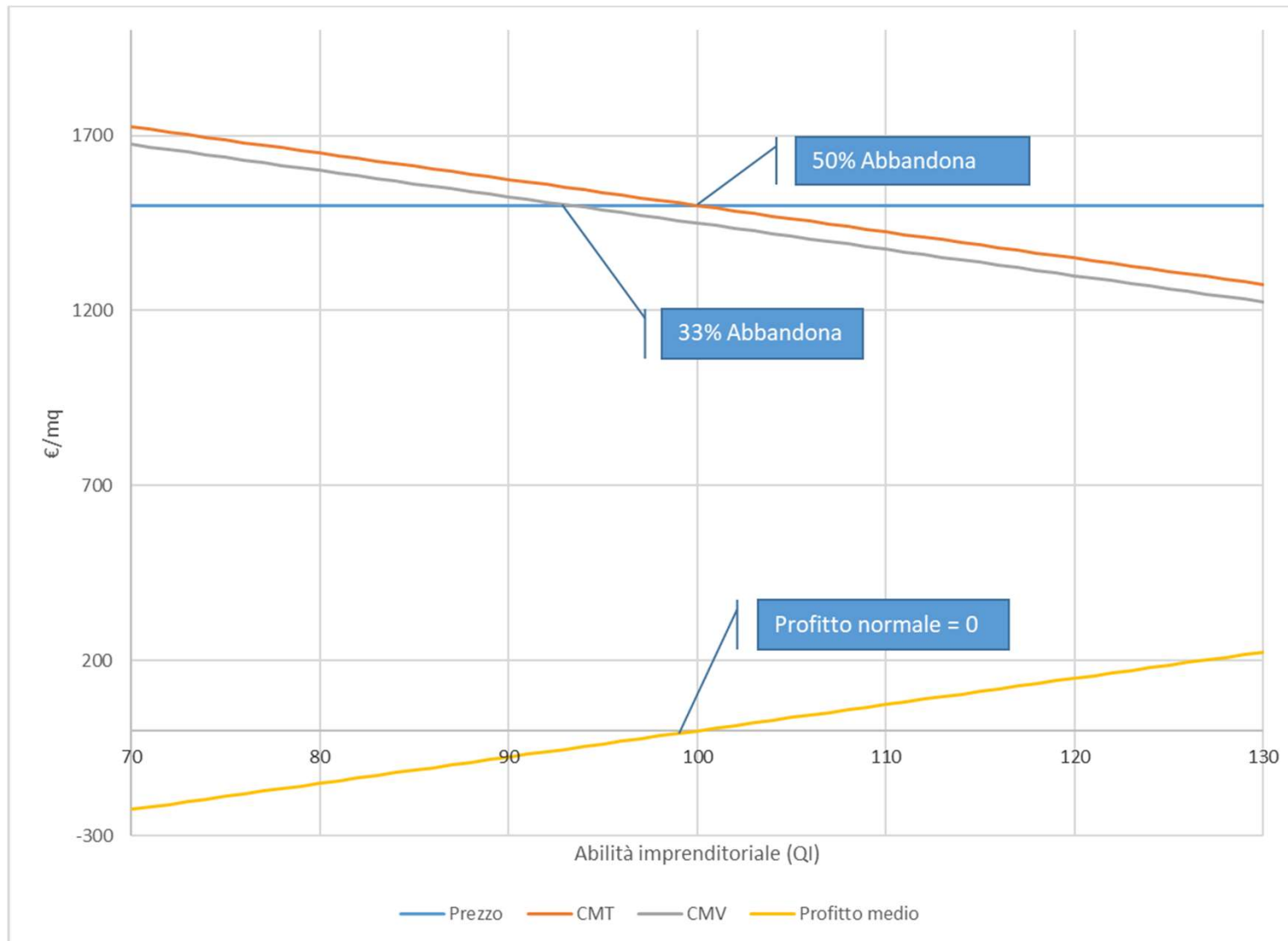


L'operatore economico ordinario

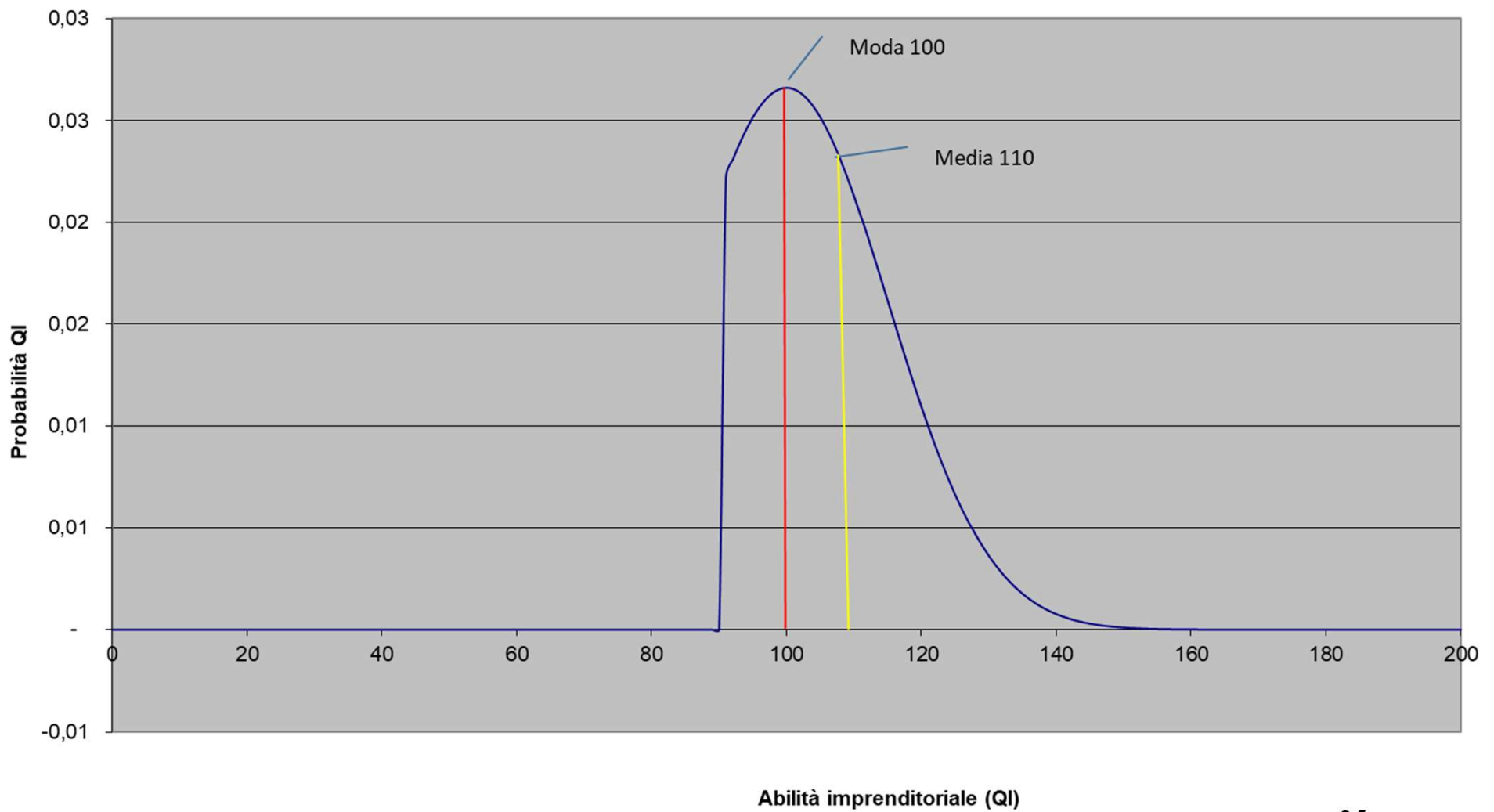


Imprenditore ordinario e profitto medio

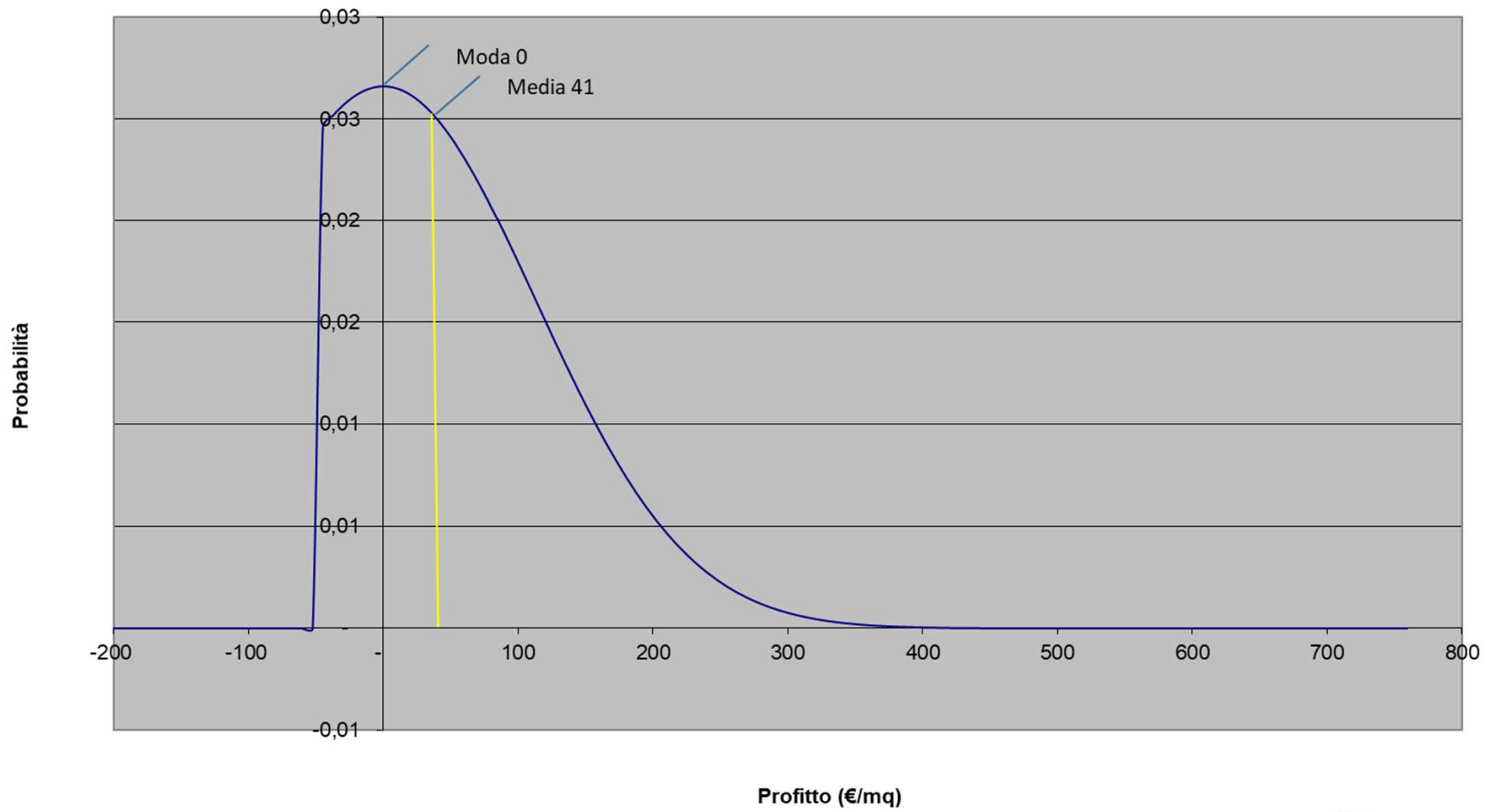
$P=C_m=CMT$



Distribuzione reale della abilità degli imprenditori

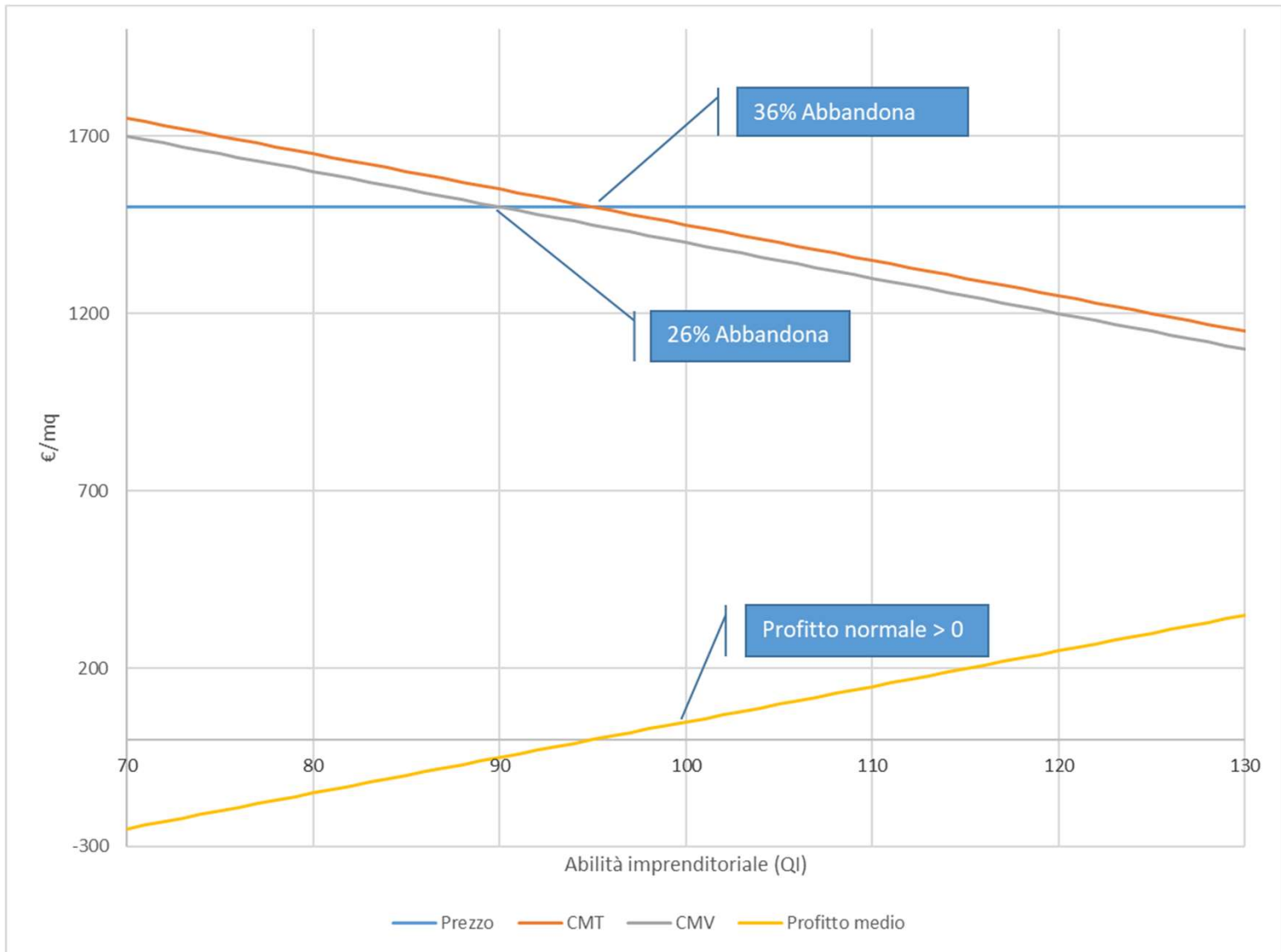


Distribuzione reale dei profitti degli imprenditori nel lungo periodo



Imprenditore ordinario e profitto normale

$P = C_m > C_{MT}$



Il profitto normale dell'imprenditore

