

ESTIMO GENERALE

LIBRO PRIMO
ESTIMO GENERALE

★

IL METODO DI STIMA

CAPITOLO I

IL GIUDIZIO DI STIMA

§ 1 - INTORNO AD UNA DEFINIZIONE DELL'ESTIMO.

La classica definizione, tramandataci dalla tradizione nel tempo, vuole che l'estimo insegni i metodi da seguire per stabilire l'equivalente in moneta di quei beni economici che, avendo spiccati caratteri individuali, mancano di precisi riferimenti di mercato, per cui si richiede il giudizio del perito.

Il MARENGHI ⁽¹⁾, nelle *Lezioni di Estimo* pubblicate nel 1925, raccoglie la sostanza della tradizione estimativa e afferma che « l'estimo ha per oggetto fondamentale di studio i processi di valutazione dei beni economici, nei quali il mercato non offre il prezzo sotto forma esplicita ». E nota che, mentre si possono rilevare direttamente con l'osservazione statistica i prezzi del grano, del vino, del caffè e via dicendo, non si possono ugualmente rilevare i prezzi dei singoli beni fondiari. Ciò concorre a spiegare il processo storico attraverso il quale si è venuta formando la nostra disciplina, dedicata in grandissima parte a studiare i metodi e le regole di stima dei beni fondiari. Per questi, data la loro inconfondibile natura ed esclusiva individualità, si richiede continuamente il giudizio del perito.

Nelle definizioni date dai nostri maggiori cultori di estimo del secolo scorso (BORIO, FETTABARBA e altri ancora), che in Italia hanno formato una scuola alla quale spetta un posto nella storia delle dottrine, si trovano già in germe alcune idee che successivamente altri studiosi italiani hanno sviluppate con successo, valendosi della scienza economica, per troppo tempo ignorata da coloro che esaurivano in una ricerca meramente tecnica il processo estimativo.

⁽¹⁾ Cfr. E. MARENGHI, *Lezioni di Estimo*, Milano, Libreria Editrice Politecnica, 1925.

Esaminando attentamente la ricordata definizione, si può rilevare che essa non riesce ad attingere carattere generale. Essa si limita a considerare i beni che non siano oggetto di mercato o lo siano in maniera limitata o che abbiano spiccati caratteri individuali. In primo luogo si può rilevare che *tutti i beni economici, per quanto in misura a volte trascurabile, hanno almeno uno dei ricordati caratteri*; inoltre, il perito può essere invitato a stabilire l'equivalente in moneta di beni come il grano, l'olio, il vino che, pur avendo una regolare quotazione di mercato, saranno disponibili soltanto in un tempo più o meno prossimo: si tratta, cioè, di valutare *beni futuri*.

Quest'ultimo caso non è peregrino; esso non rappresenta una mera possibilità logica, ma risponde a concrete esigenze della vita. Quando il perito è chiamato a compilare l'inventario estimativo di una azienda in liquidazione, deve, di regola, giudicare quale sarà il probabile prezzo dei beni esistenti, allorché saranno venduti.

Queste prime osservazioni spiegano perchè la definizione tradizionale dell'estimo sia da ritenere angusta. Inoltre, essa non approfondisce bene le sue radici nel mobile terreno dei fatti economici, e quindi non dà una salda nozione della natura del processo di stima; tanto più che il giudizio del perito è sempre richiesto per soddisfare determinati scopi pratici, e perciò esso è sempre espresso in vista di queste finalità.

In sostanza, il carattere fondamentale dell'estimo è quello di *insegnare 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*; si tratta, quindi, di insegnare ad esprimere giudizi di valore.

L'estimo, in via principale, studia, quindi, il metodo che consente al perito di esprimere un giudizio di valore su di un bene, perfettamente determinato nella sua consistenza tecnica e nel suo aspetto economico. In via secondaria, quando il bene non sia esattamente determinato, l'estimo può anche occuparsi della individuazione dell'oggetto della stima.

Inoltre va rilevato che nell'esercizio pratico della professione, non sempre il perito viene posto di fronte ad un quesito razionalmente formulato, onde egli, talvolta, deve anche compiere un lavoro di analisi per conoscere la vera ragione pratica che ha determinato la richiesta del giudizio di stima: ragione che può non essere ben chiara anche a chi ha posto il quesito.

Accanto, quindi, ad un territorio di sicura competenza dell'estimo,

rimane una « zona di nessuno », che il perito può essere chiamato a prendere in possesso, perchè prima di esprimere un giudizio di stima deve chiarire il problema estimativo.

Si può dire, in conclusione, che *per soddisfare date esigenze pratiche, si pongono dei quesiti di stima e che l'estimo, come metodo, insegna come rispondervi*.

§ 2 - SI PUÒ MISURARE UN BENE ECONOMICO?

Nella pratica quotidiana accade di attribuire un valore a beni economici che ci interessano. Spontaneamente, e quasi sempre senza la coscienza di commettere un arbitrio logico, viene fatto di affermare che quel libro vale 5.000 lire, quel quadro vale 50.000 lire, quel poster vale 5 milioni. Ora, se è evidente che l'oggetto fisico, che costituisce il bene economico, può essere misurato per dar luogo a misure di peso, di volume, di superficie, ecc., non è altrettanto evidente la possibilità di misurare il bene economico, cioè di stabilire il valore che esso rappresenta.

Da un punto di vista rigorosamente logico, non sarebbe legittimo costruire scale di valori, perchè è impossibile che l'uomo giudichi, nello stesso istante, situazioni o beni economici diversi. « L'assurdo contenuto nel concetto dei valori maggiori o minori è, insomma, che un individuo possa trovarsi contemporaneamente in condizioni diverse. L'*homo oeconomicus* non è nel tempo stesso in *a, b, c, d, e, f, ...*, ma quando è in *b*, non è più in *a*; quando è in *c*, non è più in *b*. Egli non ha dinanzi se non un'azione da lui accettata la quale esclude tutte le altre, che sono infinite, e che per lui rappresentano solamente azioni non prescelte (non valori) » ⁽¹⁾.

(1) B. CROCE, *Materialismo storico ed economia marxistica*, 5ª ed., Bari, Laterza, 1927, pagg. 228, 229, 230, passim.

La misurabilità del valore fu oggetto di una controversia, svoltasi al principio di questo secolo tra BENEDETTO CROCE e VILFREDO PARETO sul « Giornale degli Economisti ». Per CROCE, il valore, che è concetto semplice, originario, universale, non può essere misurato. Agli economisti che ne affermavano, invece, la misurabilità, egli rispondeva: « Prevedo ciò che si può addurre contro l'affermata natura non meccanica del principio economico. Si può dir questo. Ciò che non è meccanico, non è misurabile; e i valori economici, invece, si misurano; e se finora non si è ritrovata l'unità di misura, sta in linea di fatto che noi distinguiamo molto bene valori più grandi e valori più piccoli. Il che basta per stabilire la misurabilità e, di conseguenza, l'intrinseca natura meccanica del valore economico. Ecco l'uomo economico, che ha innanzi una serie di possibili azioni: *a, b, c, d, e, f, ...*; le quali hanno per lui valore decrescente, indicato dai numeri 10, 9, 8, 7, 6, ... Appunto perchè egli misura i valori, si risolve per l'azione $a = 10$ e non per $c = 8$, o per $f = 6$.

Se a questo ragionamento nulla si può obiettare, è però vero che nella vita di tutti i giorni l'uomo cade in certe contraddizioni formali.

E' lecito, perciò, ammettere, sia pure convenzionalmente, che le condizioni di fatto, in cui giudica un individuo, *rimangano le stesse anche in momenti successivi*, oppure, se così si preferisce, è lecito ammettere che l'uomo possa trovarsi contemporaneamente in posizioni diverse ed esprimere giudizi contemporanei su cose diverse.

Senza cadere in alcuna contraddizione formale si può costruire la scala dei prezzi, cioè la scala storica dei prezzi pagati. A questi fini basta rilevare le somme pagate, in un dato istante, per determinati be-

La deduzione non fa una grinza, posto il fatto della scala dei valori, che viene illustrata dall'esempio. Posto il fatto: ma se quel fatto fosse, invece, una nostra illusione?... Tale è appunto il mio parere. La pretesa scala dei valori è cosa assurda. Allorché l'*homo oeconomicus* dell'esempio sopracitato sceglie *a*, tutte le altre azioni (*b*, *c*, *d*, *e*, *f*, ...) non sono per lui valori minori di *a*; sono semplicemente non-*a*; sono ciò che egli scarta: sono non-valori.

Che se poi l'*homo oeconomicus* non potesse avere *a*, egli opererebbe in condizioni diverse: in condizioni senza l'*a*. Mutate le condizioni, l'atto economico cambierebbe, s'intende bene, anch'esso. E poniamo che le condizioni siano tali che, per l'individuo agente, *b* rappresenti l'azione da lui scelta, e *c*, *d*, *e*, *f*, ... quelle che egli traslascia di compiere, e che sono tutte non-*b*, cioè non hanno valore. Si facciano ancora mutare le condizioni, e si supponga che l'individuo si risolva per *c*, e poi per *d*, e poi per *e*, e così via. Questi vari atti economici, ciascuno nato in particolari condizioni, sono tra loro incommensurabili. Sono vari; ma ciascuno è perfettamente adatto alle condizioni date, e non può giudicarsi se non rispetto a queste condizioni.

Ma, in tal caso, che cosa sono quei numeri 10, 9, 8, 7, 6, ...? — Sono simboli —. Simboli di che? che cosa vi ha di reale sotto il simbolo numerico? Ciò che vi ha di reale sotto il simbolo numerico è il cangiar delle condizioni di fatto; e quei numeri designano il seguirsì dei cangiamenti: né più, né meno di ciò che designa la serie alfabetica, alla quale vengono surrogati.

L'assurdo contenuto nel concetto dei valori maggiori o minori è, insomma, il presupposto che un individuo possa trovarsi contemporaneamente in condizioni diverse. L'*homo oeconomicus* non è nel tempo stesso in *a*, *b*, *c*, *d*, *e*, *f*, ...; ma, quando è in *b*, non è più in *a*; quando è in *c*, non è più in *b*. Egli non ha innanzi se non un'azione da lui accettata, la quale esclude tutte le altre, che sono infinite, e che per lui rappresentano solamente azioni non prescelte (non valori).

Certo nel fatto economico entrano oggetti fisici, i quali, appunto perchè fisici, sono misurabili. Ma l'economia non conosce cose ed oggetti fisici, sibbene azioni. L'oggetto fisico è semplice materia bruta dell'atto economico: misurando esso, si resta nel mondo fisico, non si passa all'economico. Ovvero, quando si comincia a misurare, l'atto economico è già volato via.

Nulla si può opporre al ragionamento del Croce. Ma il Pareto non voleva occuparsi del problema del valore, così come lo intendevano i filosofi, e lo dichiarava espressamente: «Io faccio tutto il mio corso di economia politica senza adoperare il termine valore... Cerco tutt'altro che la ragione metafisica del valore...». Cercava soltanto di indagare sul fenomeno prezzo, senza voler considerare se esso fosse o meno una manifestazione di quel concetto universale di cui parlava Croce.

In conclusione, mentre per il Croce il concetto di valore si identifica con il valore di stima, cioè con il valore attribuito da un individuo a determinate azioni economiche, per Pareto il concetto di valore si identifica con il prezzo, o va-

ni venduti sul mercato: grano L. 6.800 al quintale; avena L. 6.000 al quintale; risone L. 5.800 al quintale.

Partendo da questa scala, e compiendo delle valutazioni comparative, si ammette — convenzionalmente, come si è detto — di costruire anche scale di prezzi previsti, ricavate attribuendo un dato prezzo a dati beni ancora da vendere: grano L. 6.800 al quintale; avena L. 6.000 al quintale; risone L. 5.800 al quintale.

Dal punto di vista tecnico è, perciò, possibile parlare di grandezze economiche, appunto perchè misurabili e stimabili; rimane, però, tra queste e le grandezze fisiche una profonda differenza.

Le grandezze fisiche sono intrinseche agli oggetti e i loro rapporti sono espressi in unità di misura lineare, di superficie, di volume, di peso. I fenomeni della natura — peso di un grave, volume di un corpo, velocità di un punto — si misurano comparandoli con altri fenomeni dello stesso genere. La comparazione si può ripetere in momenti successivi, tenendo conto delle variazioni avvenute, un numero infinito di volte, ottenendo una distribuzione statistica delle misure successive che dà luogo, sotto certe condizioni, alla curva degli errori ⁽¹⁾. Perciò le grandezze fisiche si possono misurare con una precisione che può essere grande quanto si vuole, ma non mai perfetta.

Le grandezze economiche, invece, non sono fenomeni della natu-

lore di mercato, cioè con il rapporto tra due beni economici, verificatosi in un dato istante. Il primo concetto è universale, in quanto tutti gli uomini, per agire consapevolmente, devono giudicare, cioè stimare determinate situazioni economiche; il secondo, invece, s'identifica con un rapporto tra due grandezze — il prezzo è il rapporto tra il bene considerato e la moneta — ed è concreto (o meglio storico), perchè il prezzo si verifica nella realtà ed è suscettibile di rilevazione — statistiche dei prezzi — trattandosi di un fatto compiuto.

Per un approfondito esame della controversia fra Croce e Pareto si vedano: B. Croce, *Sul principio economico* - Lettera al prof. Vilfredo Pareto, in «Giornale degli Economisti», luglio 1900. - V. Pareto, *Sul fenomeno economico* - Lettera a Benedetto Croce, in «Giornale degli Economisti», agosto 1900. - B. Croce, *Sul principio economico* - Replica all'articolo del prof. Pareto, in «Giornale degli Economisti», febbraio 1901. - V. Pareto, *Sul principio economico*, in «Giornale degli Economisti», febbraio 1901. - B. Croce, *Il giudizio tecnico e il giudizio economico*. Osservazione ad una memoria del prof. Gobbi, in «Materialismo storico ed economia marxistica», Bari, Laterza, 1927. - B. Croce, *Economia naturalistica ed economia filosofica*, in «Materialismo storico ed economia marxistica», Bari, Laterza, 1927. - B. Croce, *Filosofia della pratica-Economia ed Etica*, Bari, Laterza, 3^a ed., 1923.

⁽¹⁾ È noto che la curva teorica, verso la quale tende la curva empirica rappresentante le frequenze con le quali si è presentata una data misura, ha la seguente espressione analitica:

$$y = A e^{-h^2 x^2}$$

dove *A* ed *h* sono due costanti, ed *e* è la base dei logaritmi naturali. Tale formula, dovuta al GAUSS, esprime, in forma approssimata, anche la curva normale di probabilità.

ra: sono fatti degli uomini. Non sono intrinseche agli oggetti fisici: « l'oggetto fisico è semplice materia bruta dell'atto economico: misurando esso, si resta nel mondo fisico, non si passa all'economico » (1). Si è detto che le grandezze economiche, in quanto tali, sono *misurabili e stimabili*.

La misura della grandezza economica di un bene si realizza, sia rilevando il prezzo che esso ha conseguito sul mercato, sia provocando il mercato con la vendita e rilevando il prezzo così ottenuto. Ogni misura fatta provocando il mercato con la vendita è perfetta, perchè (anche se c'è un limite pratico dovuto alla divisibilità della moneta) quando lo scambio è avvenuto, la misura del valore di quel bene, *in quel dato istante*, è costituita dal prezzo pagato.

Diversa è l'ipotesi della stima di una grandezza economica, perchè in questo caso si tratta di *prevederne* la misura, in base a prezzi verificatisi.

§ 3 - PREZZO E VALORE DI STIMA.

Prima d'iniziare l'esame dei caratteri propri al giudizio di stima, come giudizio di valore, è opportuno precisare la distinzione fra il prezzo ed il valore di stima.

E' noto che per prezzo s'intende il rapporto che passa fra due grandezze economiche; rapporto che si concreta nel momento dello scambio e si identifica con la quantità di moneta che si trasferisce.

Il prezzo, per essere tale, deve essere stato pagato e riscosso in un determinato istante. Il prezzo è, quindi, *sempre* un fatto avvenuto, cioè un *dato storico*. Esso rappresenta il rapporto di equivalenza che intercorre fra il bene considerato e la moneta: unità di misura di tutti i beni comprati e venduti sul mercato.

Ma accanto al prezzo (chiamato anche valore di mercato di un determinato bene) abbiamo i giudizi di valore che su quel bene vengono espressi; giudizi che, consistendo nell'attribuzione di una determinata quantità di moneta al bene stimato, furono spesso confusi con il prezzo, forse perchè entrambi espressi in moneta.

La distinzione fra prezzo e valore di stima, nonostante sia stata definitivamente chiarita, continua a dar luogo a qualche incertezza. Perciò è opportuno fermarsi sopra questa fondamentale distinzione: mentre il prezzo è una realtà storica, un fatto compiuto, e come tale

(1) E. Croce, *Materialismo storico ed economia marxistica*, cit., pag. 230.

definitivo e, quindi, univoco e per sè perfetto, il valore di stima non è altro che un giudizio, cioè una proposizione logica che muove da determinate premesse e che si conclude e perfeziona in una cifra, che riassume in sè il giudizio di valore: *il prezzo è, quindi, una realtà storica; il valore di stima è il riassunto di una proposizione teorica espresso in cifre*.

Giustifica la frequente confusione fra prezzo e valore di stima il fatto che entrambi si esprimono con un numero che rappresenta una determinata quantità di moneta (questo tavolo è stato pagato 20.000 lire, cioè il suo prezzo nel momento in cui è avvenuto lo scambio era di L. 20.000; il più probabile valore di mercato di questo tavolo è da me giudicato L. 20.000). Ingenera, altresì, confusione l'uso promiscuo che, nel parlare comune, si fa della parola valore. Così, ad esempio, quando si formula la proposizione seguente: « questo tavolo vale 20 mila lire », a volte si vuol dire che è stato pagato 20.000 lire, a volte che il suo probabile valore di mercato è giudicato 20.000 lire.

La differenza fra le due proposizioni è fondamentale, eppure nel parlare comune è facile confonderle. Parimenti, e per molto tempo, è stata confusa dai cultori di statistica la frequenza secondo la quale un determinato accadimento si verifica, con la probabilità che quel determinato accadimento ha di verificarsi.

§ 4 - L'EVOLUZIONE DEL PENSIERO IN TEMA DI GIUDIZIO DI STIMA.

Il concetto secondo il quale il valore di stima di un determinato bene può variare in relazione allo scopo della valutazione ebbe la prima, chiara formulazione in una memoria del Gobbi « Sul principio della convenienza economica » che uscì alle stampe nel 1900 (1).

Questo principio, acquisito definitivamente alla scienza economica dal Gobbi, era però già conosciuto, magari in forma imperfetta, dagli studiosi di ragioneria; può trovarsi, infatti, nell'opera fondamentale del Besta (2). Questi autori, alla fine del secolo scorso, cercavano di perfezionare i propri sistemi e di dare rigore scientifico alle proprie proposizioni, attraverso un lavoro di coordinazione della classica ragioneria con la rinnovata scienza economica. Il ricordato concetto ebbe

(1) U. Gobbi, *Sul principio della convenienza economica*, in « Memorie del R. Istituto Lombardo di Scienze e Lettere », vol. XXI, 12^a della serie III, fasc. III, Hoepli, Milano, 1900.

(2) F. Besta, *Ragioneria generale*, 3 voll., Milano, Vallardi, 1891.

poi vigorosa elaborazione negli scritti del PANTALEONI ⁽¹⁾ e del SERPIERI ⁽²⁾.

Osserva il GOSSET che due cose sono da considerarsi *equivalenti* fra loro, quando possono essere sostituite l'una all'altra, in *vista di un certo scopo*; cioè, l'equivalenza di due cose può essere concepita solo in relazione ad un fine, al quale queste cose vengono destinate. Ad esempio, c'è equivalenza termica fra x metri cubi di legno di quercia e y metri cubi di legno di pino, quando, bruciando, producono la stessa quantità di calore; ma non c'è più equivalenza ai fini di costruire un mobile, oppure per produrre cellulosa. Ora, *valutare un bene economico non significa altro che stabilire una equivalenza fra il bene da stimare e la moneta*: giudizio di equivalenza, che può essere formulato solo in vista di uno scopo determinato.

Il GOSSET, proseguendo nel tentativo di giungere alla *valutazione delle cose in moneta*, osserva che, quando due cose sono effettivamente scambiate l'una contro l'altra, non c'è che da fare la costatazione del loro rapporto di scambio. Ma quando lo scambio non è avvenuto, allora il valore monetario attribuito alla cosa « è il risultato di un apprezzamento, di un giudizio stabilito in base all'osservazione di certi scambi che si sono effettivamente verificati ». Giunge così alla formulazione del principio che ci interessa: « Una *valutazione* in moneta ha sempre un carattere *ipotetico*: non si può attribuire alle cose un determinato prezzo se non relativamente ad un dato impiego che se ne debba fare.

« Così certe merci in un negozio, se si ritiene che ne sia facile e pronta la vendita, potranno essere valutate per la quantità di moneta che da un momento all'altro si sa di poter ottenere vendendole.

« Un tavolo valutato 50 lire presso un negoziante di mobili, e venduto effettivamente per 50 lire ad una società anonima, non può più essere valutato 50 lire collo stesso criterio una volta che è rimasto negli uffici di questa, anche senza subire nessun guasto, perchè è noto che non si trova da vendere un mobile usato allo stesso prezzo di

⁽¹⁾ L'articolo: *Alcune osservazioni sulle attribuzioni di valori in assenza di formazione di prezzi di mercato*, in origine fu pubblicato, in due puntate, nei fascicoli di marzo ed aprile dell'anno 1904 del « Giornale degli Economisti » e precisamente alle pagg. 203-325. Successivamente venne stampato nella serie II degli *Scritti di Economia* editi dal Sandron nel 1900 e ora si trova nel II volume degli *Erroreni di Economia*, pubblicato da Laterza nel 1925.

⁽²⁾ A. SERPIERI, *Il metodo di stima dei beni fondiari*, M. Ricci, Firenze, 1917. Questo studio venne pubblicato in due puntate negli « Annuali » dell'Istituto superiore forestale nazionale di Firenze. Ora è ristampato in un unico volume dalle Edizioni Agricole, Bologna, 1947.

uno nuovo; ma nemmeno nel bilancio della società esso sarà valutato al prezzo a cui si troverebbe da venderlo, e quindi non è relativamente a questo scopo che la valutazione deve essere fatta ».

E conclude: « Cose che non sono nel momento in cui si considerano oggetto di uno scambio, possono essere indicate in valore monetario, ossia valutate in moneta; ma la valutazione non può farsi se non relativamente ad un dato impiego che le cose debbono avere ».

Mentre il GOSSET tratta delle valutazioni delle cose in moneta occasionalmente, come parte di uno studio sul giudizio tecnico considerato come premessa al giudizio di convenienza, il PANTALEONI, nell'articolo pubblicato dal « Giornale degli Economisti » nel 1904 ⁽¹⁾, sviluppò una serie di considerazioni in merito alle attribuzioni di valore richieste nel caso particolare, ma importantissimo, della compilazione di un bilancio.

Egli osserva che, quando si prescinde dal fine in vista del quale si redige il bilancio, le attribuzioni di valore non possono più farsi e quelle che, come atto del tutto meccanico, si facessero non avrebbero alcun significato; perciò, quando il lettore di uno di questi bilanci trova un significato nei simboli e nelle cifre esaminate, ciò avviene perchè ha introdotto, consapevolmente o meno, una finalità che giustifica la loro interpretazione.

Afferma il PANTALEONI: « Il fine, o lo scopo, o l'ufficio che dir si voglia, in vista del quale un bilancio viene redatto, è quello che unitamente ed interamente attribuisce un significato alle valutazioni che ne costituiscono l'attivo ed il passivo. In altri termini: un bilancio è un sistema di simboli: il significato dei simboli è dato dal fine del bilancio: è paralogistico leggere quei simboli, anzichè con la chiave fornita dal fine del bilancio, con criteri che sono legittimi, o possono esserlo, in altre loro applicazioni ». E come corollario di quanto precede, scrive: « 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 come agisce sulla proiezione di un paesaggio lo spostamento della posizione dell'osservatore » ⁽²⁾.

Questi concetti rimasero però limitati al campo della scienza eco-

⁽¹⁾ M. PANTALEONI, *op. cit.*

⁽²⁾ Sempre in tema di valutazioni in un bilancio, il PANTALEONI osserva: « Le attribuzioni di valore che consistono in valori previsti e quindi sono giudizi di previsione intorno a prezzi di effettivo realizzo futuro, non hanno nulla a che vedere con prezzi attuali di mercato, o con prezzi di costo, comunque manipolati ».

nomica e della ragioneria, fino a che il SERPIERI, nel 1917, in una memoria considerata classica per la nostra disciplina, non li applicò all'estimo.

§ 5 - INTORNO AL CONCETTO SECONDO IL QUALE IL VALORE DIPENDE DAL LO SCOPO CUI MIRA LA VALUTAZIONE.

Il concetto, esposto nel paragrafo precedente, elaborato dal GOBBI, dal PANTALEONI e dal SERPIERI, è fondamentale: esso chiarisce il carattere della stima, dimostra che ogni valutazione presuppone uno scopo, un fine od ufficio, al quale debba servire, e che soltanto il fine giustifica la valutazione compiuta.

Sono state così chiarite questioni che, pur sorgendo continuamente nella pratica delle stime, non avevano ancora ottenuto una soddisfacente giustificazione teorica.

Con tutto ciò, non bisogna lasciarsi troppo trascinare da questo concetto suggestivo, e dare ad esso un'importanza che ne trascenda i limiti. Affermare che il valore di stima dipende dal motivo per il quale si richiede la valutazione significa, in sostanza, che *lo stesso bene, nello stesso istante, può avere diverse destinazioni e, quindi, essere giudicato in maniera diversa*. Perciò, dire semplicemente che ai diversi scopi della stima corrispondono diversi valori del bene da stimare, è cosa che, se pure esatta, rimane in un campo astratto. Nella realtà, i valori di stima attribuibili ad un bene sono — da un punto di vista qualitativo — in numero limitato e le stime, che possono avere valore pratico, sono poche. Infatti, i giudizi di stima non nascono, nella vita d'ogni giorno, per il capriccio dello stimatore, ma sono mossi da determinate ragioni pratiche: le quali sono, di solito, indicate — nella scia dell'insegnamento del GOBBI e del PANTALEONI — come *scopo della stima*.

Tale espressione — anche se non perfetta — è talmente entrata nell'uso comune, per cui è opportuno conservarla. E' necessario, però, qualche chiarimento in proposito.

Lo scopo — o, come si voglia chiamarlo, il fine, l'uso, l'impiego, la ragione pratica — costituisce la premessa della stima, nel senso che *in dipendenza di esso viene a determinarsi l'oggetto della ricerca e, cioè, l'aspetto economico del bene da stimare*.

Ai diversi aspetti economici corrisponderanno, poi, diverse attribuzioni di valore.

Si supponga, ad esempio, che da un fondo di *n* ettari si distacchi

una parte di *b* ettari e di questa si chieda la valutazione. Se scopo della stima è una divisione ereditaria e, più precisamente, l'assegnazione ad uno dei coeredi della porzione *b*, in conto della sua quota di eredità, allora la valutazione dovrà farsi in base al più probabile valore di mercato.

Se, invece, la parte *b* viene distaccata dall'intero fondo per una qualsiasi causa (espropriazione per pubblica utilità, avulsione per azione della piena di un fiume, ecc.), si pone il problema di stabilire il danno subito dal proprietario in seguito al distacco di quella parte. In tal caso, quindi, dato che il proprietario possedeva un fondo intero ed è rimasto con una parte di esso, il suo danno sarà uguale alla differenza fra il valore di mercato del fondo intero ed il valore di mercato della parte rimastagli: l'entità del danno, cioè, è indicata dal valore complementare ⁽¹⁾, che è dato, appunto, dalla differenza tra il più probabile valore di mercato dell'intero bene e quello della parte residua.

In dipendenza del diverso scopo della valutazione, dunque — divisione ereditaria o stima del danno — cambia l'oggetto della ricerca, cioè l'aspetto economico del bene da stimare. Nel primo caso si determinerà il suo più probabile valore di mercato; nel secondo, il suo più probabile valore complementare.

Un altro esempio possiamo trarlo dalla valutazione dei foraggi, per la formazione del bilancio aziendale.

Quando il bilancio deve stabilire il *reddito netto* nell'ipotesi di liquidazione dei singoli elementi patrimoniali costituenti l'azienda, il foraggio dovrà essere stimato secondo il valore di mercato; se, invece, il bilancio ha lo scopo di stabilire il reddito netto, astrazione fatta dalle variazioni che subisce il valore di mercato delle scorte, allora non si tratta di stimare il foraggio di scorta, ma *l'incremento o la diminuzione* nella consistenza di questo, perchè nel caso in cui non fossero avvenute variazioni nella quantità dei foraggi, sarebbe inutile qualsiasi valutazione.

Il problema che si pone è, quindi, il seguente: *come deve essere valutata l'eccedenza o la diminuzione che si riscontra nei foraggi?*

Di regola, la stima dovrà essere fatta in base al valore di mercato se l'eccedenza sarà venduta o la diminuzione colmata con acquisti dello stesso foraggio; se, invece, l'eccedenza sarà consumata nell'azienda, allora si impone l'adozione del così detto *valore di trasformazione*, che

(1) Libro I, Cap. III, § 5.

147

si ottiene facendo la differenza fra il più probabile valore dei prodotti trasformati e le spese necessarie alla trasformazione ⁽¹⁾.

Il valore di trasformazione (detto impropriamente prezzo di trasformazione) è il più probabile valore del foraggio trasformato dal bestiame. Esso risulta da un bilancio impostato sulla differenza tra i valori di mercato dei prodotti trasformati e le spese necessarie alla trasformazione, esclusa la materia prima considerata (foraggio): tale bilancio dipende dal prezzo di mercato dei beni e servizi occorsi alla trasformazione.

§ 6 - LO SCOPO DELLA STIMA NEI SUOI RAPPORTI CON LA FORMULAZIONE DEL GIUDIZIO DI STIMA.

Stabilito così il principio che in dipendenza dello scopo della stima varia l'oggetto della ricerca, cioè l'aspetto economico del bene da stimare, è opportuno approfondire la distinzione fra lo scopo per il quale la stima è richiesta e la formulazione del quesito estimativo.

Si osserva che un'attribuzione di valore fatta indipendentemente da un preciso scopo pratico può avere, ugualmente, un suo significato, del tipo seguente: il più probabile valore di mercato di questo tavolo è di L. 15.000, ovvero il suo più probabile costo di ricostruzione è di L. 19.000, oppure il più probabile valore di trasformazione di questo tavolo in legna da ardere è di L. 950. Pertanto, non sarebbe corretto affermare che non si possa fare una valutazione in moneta indipendentemente da una ragione pratica che la promuova. La valutazione si può fare, e logicamente in sé si conclude, anche se non ha fini pratici.

In sostanza, per fare una stima non è indispensabile che si conosca lo scopo pratico in forza del quale la stima è richiesta; per fare una stima basta determinarla e cioè stabilire se deve consistere nella determinazione del più probabile valore di mercato di un bene, oppure nella determinazione del più probabile costo di ricostruzione dello stesso bene, e via dicendo.

E' merito del FAMILIARO aver richiamato l'attenzione sulla distinzione fra le premesse pratiche del giudizio di stima ed il giudizio stesso.

Dalle argomentazioni che precedono si può dedurre la seguente conclusione: per formulare un giudizio di stima non è tanto necessaria

⁽¹⁾ Libro I, Cap. III, § 3.

rio conoscere lo scopo per il quale la stima è richiesta, quanto è necessario conoscere che cosa il giudizio di stima deve determinare.

Esistono, quindi, due momenti, spesso successivi e coordinati, ma logicamente distinti: il momento nel quale per una determinata ragione pratica si chiede il giudizio di stima, e il momento nel quale si formula il giudizio di stima. Il primo momento è così strettamente legato al secondo da far sì che negli scritti di molti studiosi si trovino spesso confusi.

Questa prima conclusione permette di compiere un altro passo, che giova a meglio conoscere i rapporti fra la ragione pratica per cui la stima è richiesta e i diversi aspetti economici che uno stesso bene può avere.

Lo scopo per cui la stima è richiesta viene considerato il fondamento logico, in forza del quale si possono formulare più giudizi di stima sullo stesso bene, onde si avrebbe la conseguenza che lo stesso bene possa avere più valori di stima. Ora, questa derivazione logicamente non è corretta.

Lo stesso bene può avere più valori di stima non perchè la stima può, a sua volta, avere diversi scopi, ma perchè dello stesso bene possiamo considerare diversi aspetti economici. Questi esistono indipendentemente da un impiego pratico che della loro conoscenza si debba fare. Quindi, noi possiamo stimare, dello stesso bene, realtà diverse; possiamo formulare, fra lo stesso bene e la moneta, giudizi di equivalenza diversi, in corrispondenza dei suoi diversi aspetti economici.

§ 7 - I DIVERSI VALORI DI STIMA DI UNO STESSO BENE.

I casi della vita, che pongono quesiti di stima, sono innumerevoli, come sono quelli che la vita pone, nel suo continuo rinnovarsi. Però, fino ad oggi, allo stato attuale dei nostri studi, abbiamo constatato che soltanto cinque possibili oggetti della ricerca o meglio cinque possibili aspetti economici del bene da stimare esauriscono tutto l'infinito numero dei casi nei quali si richiede la stima; in altre parole, tutti i possibili casi di stima possono risolversi attraverso i cinque possibili aspetti economici del bene da stimare.

Si spiega così l'apparente contraddizione fra il grandissimo numero delle ragioni pratiche per cui la stima è richiesta e il piccolo numero di valori di stima che può assumere lo stesso bene.

Quali sono i possibili aspetti economici di un bene? Il SERPieri ne precisò, inizialmente, cinque, e cioè il valore di mercato, il costo,

142

il prezzo di trasformazione, il prezzo di surrogazione, il valore di capitalizzazione. Il FAMULARO ne scoprì un sesto, il prezzo complementare ⁽¹⁾; recentemente ha poi dimostrato che il valore di capitalizzazione non può considerarsi autonomo nei confronti del valore di mercato ⁽²⁾.

Perciò, allo stato attuale delle nostre conoscenze — ripetiamo — i possibili aspetti economici di un bene da stimare sono da considerarsi i seguenti:

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

Il valore di capitalizzazione non può costituire un distinto oggetto della ricerca estimativa, perchè non si differenzia dal valore di mercato. Infatti, in ogni caso, il valore di capitalizzazione deriva da un prezzo di mercato, rappresentato dal reddito (prezzo dell'uso) di un determinato bene e da un numero (saggio di capitalizzazione) che serve a tradurre in capitale quel prezzo.

E' bene osservare subito che, sul piano teorico, non esiste un solo valore di capitalizzazione per un determinato bene, ma tanti quanti sono i possibili saggi. Fra questi ve n'è uno che permette di fare coincidere il valore di capitalizzazione del bene oggetto di stima con il suo 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 valore di mercato.

Si è detto che, in teoria, i valori di capitalizzazione sono infiniti perchè infiniti possono essere i saggi. Ma vi sono dei casi di stima in cui il saggio è un dato del quesito di stima fornito esplicitamente al

(1) N. FAMULARO, *Della variabilità del valore con lo scopo della stima e di un possibile sesto criterio di stima*, in « Rivista del Catasto e dei Servizi tecnici erariali », n. 3, 1943.

(2) N. FAMULARO, *La capitalizzazione dei redditi, metodo e non criterio di stima*, in « Rivista del Catasto ecc. », n. 1, 1952.

(3) La tradizione estimativa vuole che qui si ricordi che, invece di valore di trasformazione, come correttamente si deve dire, si usava l'espressione « prezzo di trasformazione »; invero la dizione di prezzo è impropria perchè non si tratta di un prezzo che si paga e si incassa, ma di un giudizio di stima. Ciò non vuol dire, però, che anche nel testo non si possa indulgere talvolta alle espressioni tradizionali.

Altrettanto si deve dire per il valore di surrogazione e il valore complementare.

perito. Alcune leggi stabiliscono il saggio di capitalizzazione oppure possono presentarsi quesiti del tipo seguente: quanto dovrebbe esser pagato quel determinato bene, se si volesse trarre dall'investimento un saggio X?

Anche in questi casi la determinazione del valore di capitalizzazione consiste nella ricerca del reddito da capitalizzare. Una volta stimato il reddito, il procedimento estimativo, come tale, è finito: ciò che resta da fare altro non è che calcolo, il quale non aggiunge nulla alla vera stima.

In conclusione, il valore di capitalizzazione è il risultato di una operazione aritmetica che si può compiere dopo aver stabilito il reddito da capitalizzare ed il saggio di capitalizzazione. Quando il saggio sia stato in precedenza fissato, la stima è stima del reddito, ed è in essa che si risolve il caso di stima.

* * *

Con la locuzione adoperata « il più probabile » valore di mercato, « il più probabile » costo, ecc. si vuole affermare che non si ricerca uno dei probabili valori, ma quello che, fra tutti, ha la maggiore probabilità di verificarsi: cioè quel valore che la generalità dei soggetti attribuirebbe al bene da stimare. L'approfondire la questione ci impedirebbe, sin d'ora, in una disamina della teoria della ordinarietà, in riferimento alle condizioni del mercato. Basti, per ora, questo semplice accenno.

Si deve infine ricordare che non sempre per tutti i beni economici sono determinabili tutti i valori di stima, che si è visto essere cinque. Per alcuni beni, normalmente, manca un mercato e, quindi, per essi, non si potrà determinare il relativo valore. Si pensi, ad esempio, a molti dei prodotti di un'azienda agraria, di solito reimpiegati nel suo ambito — letame, paglia, ecc. —, i quali soltanto eccezionalmente sono oggetto di scambio sul mercato.

Allo stesso modo, la possibilità di surrogazione o di trasformazione non si verifica per tutti i beni economici e, pertanto, non saranno determinabili i corrispondenti valori.

* * *

Quanto è stato detto in precedenza può essere così riassunto.

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 vista di un determinato ufficio o compito al quale la

stima debba servire, comunemente indicato come ragione pratica della stima. Essendo molte le possibili ragioni per cui si richiedono dei giudizi di stima, diverso può essere l'aspetto economico da considerare. L'estimo potrebbe essere estraneo allo studio delle relazioni fra la ragione pratica per cui la stima è richiesta e l'aspetto economico da valutare. Al perito potrebbe essere commessa una data valutazione perfettamente definita, e non richiesto un generico quesito di stima. Ciò, di solito, non avviene: ecco perchè l'estimo studia *anche* le relazioni che intercorrono fra la ragione pratica della stima ed il giudizio di stima.

Ciò non deve però farci cadere nell'errore di ritenere che sia la diversità della ragione pratica della stima a far sì che lo stesso bene possa avere più valori di stima.

§ 8 - IL PREZZO COME FONDAMENTO DI TUTTE LE STIME.

Che il prezzo sia il fondamento di ogni giudizio di stima appare verità elementare, direi intuitiva, a chi si avvicina allo studio della stima senza bagaglio intellettuale, e cioè senza pregiudizi. Infatti, se il giudizio di stima consiste nell'attribuire una somma di moneta ad un dato bene, è evidente che bisogna stabilire una equivalenza fra il bene da stimare e la moneta.

Ora, l'unica realtà sulla quale ci si può fondare per comparare grandezze economiche è rappresentata dai prezzi. Da ciò deriva che ogni giudizio di stima trae il suo diretto o indiretto fondamento nei prezzi, cioè nei valori di mercato.

La verità di questa proposizione generale si può facilmente constatare allorchè si considerano i cinque possibili oggetti di stima.

Infatti, qualunque sia l'aspetto economico del bene da stimare, il giudizio di stima si risolve in una proposizione del tipo seguente:

- 1) il più probabile valore di mercato del bene A è di L. 55.000 (il più probabile valore di capitalizzazione);
- 2) il più probabile costo di produzione (o di riproduzione) del bene A è di L. 65.000;
- 3) il più probabile valore di trasformazione del bene A è di lire 40.500;
- 4) il più probabile valore di surrogazione del bene A è di lire 42.000;
- 5) il più probabile valore complementare del bene A è di lire 63.000.

Se noi esaminiamo i cinque indicati valori di stima, tutti diversi

fra di loro, ma tutti attinenti allo stesso bene, troviamo che tutti sono espressi in moneta e, per poterli formulare, il perito ha dovuto basarsi sulla previsione di valori di mercato, cioè sopra prezzi: o del bene considerato o di altri beni aventi definiti rapporti con quello da stimare.

L'affermazione è intuitiva per il *più probabile valore di mercato*: infatti, il perito per stabilirlo deve fondarsi sopra i prezzi pagati e riscossi in un dato momento per determinati beni comparabili con il bene da stimare.

Lo stesso si deve dire, se si considera quel particolare valore di mercato che è il valore di capitalizzazione. Infatti, per stabilire il più probabile reddito netto occorre o fondarsi sul *prezzo d'uso* (affitto) pagato per beni simili a quello da stimare, oppure determinare *quale sarebbe il prezzo d'uso* che spetterebbe al bene da stimare qualora esso entrasse a far parte di un dato ciclo produttivo. Nel primo caso ci si basa direttamente sopra prezzi (affitti), che sono prezzi pagati per l'uso di un dato bene), nel secondo si ottiene il reddito da capitalizzare facendo la differenza fra il prodotto lordo e la somma di spese sostenute, astrazione fatta dal prezzo d'uso del bene da stimare. Infine, il più probabile saggio al quale il reddito dev'essere capitalizzato si determina sulla base dei saggi di mercato, cioè dei prezzi del denaro.

Risulta evidente per il *costo*, di produzione o di riproduzione, perchè nell'un caso come nell'altro, il perito lo determina in base a prezzi pagati o in base ai più probabili prezzi che si pagherebbero per provvedersi di quelle determinate materie prime o servizi che occorrono per riprodurre il bene considerato.

E' ancora evidente nel caso del *valore di surrogazione* perchè, dovendo stabilire il più probabile valore di surrogazione, il perito dovrà accertare i prezzi verificatisi sul mercato per quei beni che siano equivalenti, a determinati fini, con il bene oggetto di stima e, quindi, sostituibili ad esso.

La dimostrazione è facile e chiara anche nel caso in cui l'aspetto economico da determinare sia il *valore di trasformazione*, perchè questo è uguale alla differenza fra il valore dei prodotti trasformati e le spese necessarie alla trasformazione: cioè è uguale alla differenza fra un prodotto lordo ed un costo di trasformazione. Ed entrambi risultano da dati prezzi moltiplicati per date quantità.

Per ultimo, il *valore complementare* risulta dalla differenza fra due valori di mercato e, quindi, non occorre insistere ulteriormente nella dimostrazione del nostro assunto.

1114

In sostanza, siccome attualmente non conosciamo altri aspetti economici del bene da stimare oltre quelli già indicati, rimane dimostrato che il prezzo costituisce il fondamento di ogni giudizio di stima.

Quando si dice fondamento, non si afferma che la conoscenza dei prezzi di mercato del bene da stimare o di beni che entrano nel processo produttivo di cui è parte il bene da stimare esaurisca la stima: fondamento significa che la stima non si può fare senza avere conoscenza dei prezzi, cioè che ogni giudizio di stima presuppone la conoscenza dei prezzi, *ovverossia del mercato*.

§ 9 - LA PREVISIONE, CARATTERE IMMANENTE DEL GIUDIZIO DI STIMA.

L'affermazione che il prezzo costituisce il fondamento di ogni giudizio di stima la vorremmo incisa ovunque si insegna l'estimo perchè, insieme con l'altra: *la previsione costituisce carattere immanente del giudizio di stima*, fornisce i due concetti atti a fare intendere la natura del giudizio di stima.

Già da qualche accenno contenuto nei precedenti paragrafi appare, anche se in forma non evidente, che qualunque giudizio di stima contiene in sé una previsione.

Basta riflettere intorno alla differenza che passa tra un prezzo, cioè un fatto verificatosi, e la attribuzione di valore, cioè un giudizio della nostra mente, per comprendere che mentre il primo ci dà una nozione certa, il secondo ci dà soltanto una nozione probabile. Ora, tutto ciò che non è certo, ma appartiene al mondo del probabile, porta necessariamente in sé il carattere della previsione. In altre parole, al di fuori di ciò che è costatazione di fatto, tutto è previsione: sia che si cerchi di determinare (cioè di prevedere) ciò che non si è ancora realizzato, sia che si cerchi, invece, di determinare (cioè di prevedere) ciò che si sarebbe realizzato se si fosse verificata una circostanza diversa da quella che in realtà si è verificata.

In conclusione, si può affermare, sul piano teorico, che il giudizio di stima è nel mondo della probabilità e siccome dove c'è probabilità c'è previsione, quest'ultima resta carattere immanente del giudizio di stima.

Infatti, o si tratta di previsione circa il prezzo che otterrebbe un determinato bene in un dato mercato in un dato istante, cioè di prevedere il *più probabile valore di mercato* (nel caso particolare del valore di capitalizzazione occorre fare previsioni intorno al più probabile prezzo d'uso del bene da stimare (affitto) od ai più probabili prezzi dei

prodotti delle materie prime e dei servizi produttivi di una data azienda, che consentono di compilare un bilancio dal quale si ricava il più probabile reddito netto da capitalizzare); oppure si tratta di previsione circa il più probabile costo dello stesso bene, cioè circa la più probabile somma che bisognerebbe pagare (prezzo da soddisfare) per ottenere le materie prime ed i servizi che occorrono a produrlo; ovvero si tratta di stabilire il più probabile valore di trasformazione, esprimendo anzitutto giudizi di stima intorno ai probabili valori di mercato dei prodotti trasformati, delle materie prime e dei servizi produttivi occorrenti alla trasformazione; ovvero, nel caso del valore di surrogazione, si tratta di stabilire il più probabile prezzo che dovrà essere pagato per acquistare dei beni che siano in grado di surrogare, a determinati fini, il bene oggetto di stima; infine, per determinare il più probabile valore complementare della parte di un bene, è necessario prevedere il più probabile valore di mercato dell'intero bene e quello della parte residua.

Il carattere della previsione è insito, dunque, in ogni giudizio di stima; e, in particolare, anche nei due casi, a proposito dei quali, in passato, era stato sollevato qualche dubbio: la stima di *danni subiti* e la stima di un bene allorchè si debba giudicare se esista *lesione enorme*. Nel primo caso, è ovvio che se la valutazione del danno subito consiste semplicemente nell'accertamento (da libri contabili o prove testimoniali o indagini poliziesche) delle quantità perdute — quintali di canapa bruciata, ecc. — e nel rilevamento dei prezzi pubblicati dalla Camera di commercio, *allora non si tratta più di stima, ma di calcolo*; se, invece, bisogna stimare i prezzi di mercato, la stima consiste nello stabilire quali sarebbero stati i prezzi se le quantità perdute (quintali di canapa, di grano, ecc.) fossero state commerciate.

In questo caso, si tratta veramente di previsione? Sì, perchè quando il perito esprime il suo giudizio, compie una previsione, poichè egli deve ragionare come se la merce esistesse e potesse ancora essere commerciatà. Per ciò la stima conserva il suo carattere fondamentale.

Anche nel caso in cui venga richiesta la stima di un bene fondiario in un giudizio in cui si invocchi la *lesione enorme*, la perizia conserva lo stesso carattere. Si deve esprimere un giudizio sul valore di mercato che avrebbe avuto il fondo se, al momento del contratto di compravendita che si vuole rescindere, fosse stato offerto liberamente sul mercato. E' evidente che il perito non può prevedere ciò che non potrà mai più accadere; ma il processo logico che deve seguire è quello della previsione, perchè egli, per rispondere alla domanda del giudice

145

se il fondo allora valeva o meno il doppio del prezzo pagato, si riporta al momento che precede il contratto di compravendita e *deve prevedere quale sarebbe stato il prezzo in un libero mercato*.

Fissato il principio che ogni stima consiste in una previsione, bisogna ora stabilire chi è che compie questa previsione.

Infatti, poichè prevedere significa leggere nella realtà il futuro, è evidente che ci deve essere qualcuno a compiere questa lettura. E questo qualcuno altri non può essere che il perito. Quindi, in questo senso, chi prevede è il perito. Ma qualora ci si domandi: chi è che fornisce gli elementi della previsione?, allora si deve rispondere che è il mercato. In altre parole chi legge il libro della vita è il perito, ma il perito non può sostituirsi al libro della vita.

§ 10 - CARATTERI DELLA STIMA.

Quanto è stato esposto in precedenza autorizza a sintetizzare nei seguenti punti i caratteri della stima:

- a) la valutazione è richiesta per soddisfare concrete esigenze pratiche che determinano l'aspetto economico del bene da valutare;
- b) la valutazione ha come fondamento il prezzo;
- c) la valutazione ha come carattere immanente la previsione.

§ 11 - CARATTERI SCIENTIFICI DELL'ESTIMO.

Gli studi compiuti sulla traccia segnata dal GOBBI e dal PANTALEONI hanno portato a rivedere parte dei concetti tradizionali dell'estimo. I moderni trattatisti, rifacendosi alle fonti più genuine della scienza economica, sono riusciti a superare il dualismo che divideva la tecnica dall'economia ed a gettare così le basi di un nuovo metodo di studio dei problemi estimativi. I più recenti orientamenti, distinguendo in maniera categorica la verace teoria, feconda di sviluppi e di applicazioni, dalla sterile astrattezza, in cui si è troppo spesso indugiata la nostra disciplina, hanno reso più acuto il bisogno di chiarire, precisare e penetrare la natura del processo di stima.

Ora ci si domanda se l'estimo è una scienza, o se invano si ricerca nel complesso delle sue nozioni il carattere proprio del processo scientifico.

L'estimo è, senza dubbio, scienza, se della scienza — intesa come attività costruttiva del pensiero — si ammette l'unità sostanziale. « Il progresso delle conoscenze e dei metodi di ricerca importa bensì una

differenziazione e coordinazione del lavoro scientifico per la quale ogni studioso è costretto a segnare scopi particolari alla propria indagine, ma i problemi che la realtà pone al nostro spirito non sono in alcun modo ordinati secondo ragioni obiettive di affinità, entro schemi prefissati. 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 » ⁽¹⁾.

In un unico concetto del sapere si riunisce così tutto il compendio delle umane conoscenze; sarebbe, perciò, assurdo sostenere che l'estimo costituisca l'applicazione di numerose scienze, ma che non lo si può considerare come una scienza *distinta* ed autonoma.

E' esclusa, invece, la possibilità che l'estimo sia una scienza, se si accetta l'insegnamento della scuola positiva propugnatrice del particolarismo scientifico. Intendendo, infatti, come *scienza* il complesso di uniformità (leggi) che presentano i fenomeni della natura e i fatti della vita umana, l'estimo potrebbe assumere carattere scientifico soltanto se avesse *sue* uniformità o leggi, suscettibili di verificarsi nella realtà, ed alle quali i periti potessero ricorrere.

Questo non avviene per la semplice ragione che *non esistono i fatti dell'estimo*: cioè non vi sono fatti estimativi, dallo studio dei quali si possano desumere le leggi statistiche alle quali vanno soggetti.

Qualora, però, non si dia della scienza una definizione così strettamente naturalistica e, cioè, non si consideri la scienza soltanto nell'oggetto in cui si conchiude la ricerca, ma si abbia, invece, riguardo al metodo da seguire, il quesito posto può ottenere anche un'altra risposta.

Infatti, se l'estimo non ha un corpo di leggi statistiche, derivate dall'osservazione scientifica della realtà, ha, però, un *metodo che insegna il procedimento da seguire per stabilire l'equivalente in moneta di determinati beni economici*. E siccome è pacifico che le basi teoriche dell'estimo sono di pertinenza della scienza economica e che le basi tecniche per la conoscenza dei beni da stimare si acquistano con lo studio delle diverse discipline fisiche, chimiche, biologiche, meccaniche e via dicendo, ne risulta che l'estimo, valendosi delle discipline tecniche, coordina, con proprio metodo, i singoli fatti e fenomeni per consentire al perito di giungere ad esprimere un corretto giudizio di stima.

(1) F. ENRIQUES, *Scienza e razionalismo*, Bologna 1912, pag. 251. Si veda, per l'approfondimento di questi concetti, N. FAMULARO, *Considerazioni sull'estimo, con particolare riguardo a quello edilizio*, in « Rivista del Catasto e dei Servizi tecnici erariali », n. 2, 1939.

Applicando lo stesso *metodo estimativo* a questioni diverse si formano l'estimo rurale, l'estimo civile, l'estimo industriale, e via dicendo; analogamente avviene per la *statistica*, la quale esiste come disciplina autonoma in quanto è *metodo statistico*, che genera poi la statistica demografica, economica, biologica, meteorologica, secondo che venga applicato alla popolazione, ai fatti della vita economica, agli organismi viventi o ai fattori climatici.

Sembra, quindi, chiaro che il fondamento della dottrina estimativa sta nel metodo. E siccome il metodo è la *logica* per eccellenza, è legittimo parlare di una *logica estimativa*, cioè di una sorta di logica volta a dettare il metodo atto a guidare colui che debba esprimere un giudizio di valore.

In ciò va ricercata la natura razionale o scientifica dell'estimo.

Orbene, se l'estimo si esaurisce nel metodo allora esso può essere insegnato soprattutto in due modi: attraverso una serie di proposizioni logiche (teoria della stima) oppure attraverso la sua applicazione ai casi concreti della vita professionale. Nel senso indicato è, quindi, giusta l'affermazione secondo la quale l'estimo acquista piena concretezza quando si studiano, con metodo rigoroso, i casi singoli, nei quali determinate condizioni tecniche forniscono i dati di fatto, cioè i vincoli di quella che potremmo chiamare *l'equazione estimativa*.

Quando il problema di stima è definito da vincoli precisi e chiaro risulta il motivo pratico per il quale la stima è richiesta, allora l'equazione estimativa è perfettamente determinata. Ciò spiega perchè l'estimo, quando ha finito di svolgere la teoria generale e scende ad esaminare i problemi concreti, diventi necessariamente *casistico*.

Volendo approfondire, si potrebbe distinguere la casistica estimativa in senso stretto, caratterizzata dallo studio di concreti e singoli casi di stima, da una *casistica dei gruppi*, consistente nell'esame di numerosi casi aventi caratteri simili e, quindi, suscettibili di essere trattati insieme per ricavare norme comuni a casi del genere.

L'estimo casistico sta alla teoria generale della stima (estimo generale) come la clinica sta alla patologia: questa considera la malattia indipendentemente dall'individuo nel quale si manifesta (teoria del giudizio di stima), quella studia il malato (caso di stima).

Nella *stima*, allo stato attuale delle nostre conoscenze, il *calcolo* ha una parte secondaria. Infatti, la stima non consiste nel calcolare e l'estimo non può trovare la giustificazione della sua natura nel fatto che in alcuni problemi si debba ricorrere al calcolo. Il calcolo è un mezzo di cui si vale il perito, dopo che, come *giudice*, ha scelto le

grandezze con le quali compiere i conteggi: il calcolo è un mero strumento. A volte, però, accade che semplici procedimenti aritmetici diventino, in maniera più o meno inconsapevole, l'oggetto di molte trattazioni estimative. Anzichè considerare il caso di stima nella sua realtà facendolo vivere con tutti i suoi legami economici, si *esemplifica* come nei testi di geometria e di algebra.

La stessa formulazione del quesito spesso tradisce il *calcolo* e ignora o lascia ignorata la parte fondamentale che è la *discussione del caso*.

Non bisogna mai dimenticare che la stima è un atto di vita, e che il giudizio di stima economica è dello stesso genere del giudizio che emette il clinico intorno alla natura e agli sviluppi di una malattia: ambedue si giovano delle conoscenze acquisite dalla scienza, ma ambedue devono ricorrere alla esperienza, intuizione, intelligenza, a quelle doti personali senza le quali non esiste nè il perito nè il medico. Tutti gli atti della vita sono il frutto di valutazioni, di apprezzamenti, di giudizi, i cui elementi derivano sia da conoscenze scientifiche sia dalla vita vissuta che, con le sue esperienze accumulate, aiuta a prevedere, cioè a vedere bene.

Perciò restano di fondamentale importanza:

la *conoscenza tecnica dei beni*;

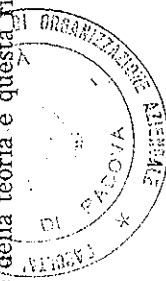
la *conoscenza intima del mercato*, che presuppone anche la nozione teorica intorno alle uniformità secondo le quali si vengono determinando i prezzi.

Ciò significa che al perito agrario, edile, industriale, commerciale, si richiede specialmente:

a) *preparazione tecnica*, per acquistare una profonda conoscenza tecnica del bene considerato;

b) *conoscenza intima del mercato*. Occorre, cioè, sapere qual'è stata, in condizioni analoghe, la reazione del mercato a date sollecitazioni, e quindi essere in grado di prevederne, con un certo grado di probabilità, l'esito. E si noti che questa conoscenza del mercato, che si ottiene soltanto con l'esperienza, non sempre è consapevole e razionale. Essa si giova sempre della *conoscenza della scienza economica*, perchè consente al perito di seguire le relazioni tra i fatti economici e di spiegare razionalmente le tendenze del mercato.

Gli ultimi trent'anni hanno dimostrato non soltanto l'utilità, ma la necessità di conoscere la teoria economica, di fronte alla rapida paura degli avvenimenti e delle riforme monetarie, soltanto coloro che interpretano gli avvenimenti alla luce della teoria e questa rinnovano



al contatto perenne dell'esperienza, hanno saputo mantenere un certo dominio sui fatti; di fronte ai quali erano ugualmente muti e sgomenti « teorici » ed « empirici ».

Ecco perchè il perito deve conoscere altrettanto bene i fatti e le teorie, ma deve sempre evitare di sostituire i dati della teoria a quelli dell'esperienza.

CAPITOLO II

IL METODO DELLA STIMA

§ 1 - IL QUESITO ESTIMATIVO.

Il quesito estimativo consiste nella domanda che viene posta al perito ed alla quale egli deve rispondere.

Può accadere che il quesito sia espresso in maniera confusa e contenga, a sua volta, una serie di altri quesiti che lo stesso formulatore non è tenuto ad identificare o, come spesso accade, non è in grado di conoscere. Perciò il perito deve essere in condizioni di *interpretare* il quesito, se questo non è chiaro, risalendo alla ragione pratica per cui la stima è richiesta, e così giungere alla determinazione dell'oggetto della ricerca estimativa. In altre parole, in questi casi, al perito è affidato il compito di stabilire quale degli aspetti economici del bene debba considerare per giungere ad una corretta soluzione del quesito a lui posto.

Questa *analisi*, cioè questa *ricerca* dell'aspetto economico più rispondente alla ragione pratica o scopo della stima, è *necessariamente anteriore* alla ricerca della misura del valore ⁽¹⁾. Infatti, una volta che il quesito di stima sia esattamente determinato, è anche determinato l'aspetto economico da ricercare; allora il perito potrà procedere alla *misura del valore*, e vi procederà *con metodo estimativo*.

Nel processo logico esiste, dunque, il quesito estimativo, correttamente interpretato, da un lato, ed il metodo di stima, dall'altro.

⁽¹⁾ N. FANULARO, *Ancora sul concetto di dipendenza del valore dallo scopo della stima*, in « Rivista del Catasto e dei Servizi tecnici erariali », n. 2, 1942.

§ 2 - PERCHÉ IL METODO DI STIMA È CONCETTUALMENTE UNICO.

Alla domanda « che cos'è il metodo di stima » si è già risposto: il metodo coincide con il processo logico applicato alla stima e, quindi, con la logica estimativa.

Si vuole ora dimostrare che il metodo di stima concettualmente è unico: cioè che tutti i metodi conosciuti (analitico, sintetico, comparativo, ecc.) si risolvono, in sostanza, in uno solo, che tutti li comprende e li esaurisce.

Formulato il quesito estimativo e compiuta l'analisi che consente di precisare che cosa si deve stimare, bisogna stabilire il metodo da seguire, per giungere ad esprimere il giudizio di stima e cioè, in concreto, per determinare il più probabile valore di mercato o il più probabile costo di un dato bene, ecc.

Si è già dimostrato che ogni valutazione si basa su prezzi o, meglio, sulla conoscenza dei prezzi.

Partendo da questa conoscenza, al fine di formulare il giudizio di valore, è sempre necessario *costruire* prima una scala di prezzi e poi *scegliere* il punto della scala in cui va inserito il bene da stimare. Questo procedimento avviene *necessariamente* qualunque sia il metodo di stima adottato. Per questo, si può affermare che, nonostante la diversità *apparente* dei vari metodi, sostanzialmente il metodo è unico, perchè si conclude immancabilmente nei due momenti indicati: costruzione della scala di prezzi e inserimento in essa del bene da stimare.

Come atto conclusivo, di sintesi, di tutto il procedimento di stima il perito *pronuncia il suo giudizio di valore*. Questo atto insopprimibile, nel quale risiede il carattere essenziale della stima, è creativo, e, conseguentemente, non può essere completamente analizzato e tanto meno insegnato.

§ 3 - LE SCALE DI PREZZI COME FONDAMENTO OBIETTIVO DELLA STIMA.

Immaginiamo di dovere stabilire il più probabile valore di mercato di un determinato fondo situato in una data zona agraria.

Individuata la massa di fondi analoghi a quello da stimare, si rilevano per ciascun fondo i seguenti dati, e si riferiscono all'unità di superficie (ettaro):

- 1) produzione lorda vendibile;
- 2) prodotto netto;

3) beneficio fondiario;

4) reddito imponibile fondiario catastale.

Se, per tutti i fondi considerati, accostiamo questi valori unitari in ordine crescente, veniamo a costruire quattro scale, che potremo chiamare scale della produzione lorda vendibile, del prodotto netto, ecc.: scale, s'intende, relative alle aziende agrarie di quella data zona.

Queste scale non sono scale di prezzi: *ma possono tutte derivare dalla scala dei prezzi di mercato, pagati per i fondi oggetto di esame;* e perchè ciò sia, basta che il rapporto tra la produzione lorda vendibile, il prodotto netto, ecc. dei singoli fondi ed il relativo prezzo *tenda ad essere costante*.

Se questa costanza si verifica con sufficiente approssimazione, la scala dei prezzi di mercato e le quattro scale sopra indicate debbono avere lo stesso andamento ⁽¹⁾.

Sia però ben chiaro che la scala dei prezzi è una sola, ed è quella fornita dai prezzi di mercato dei singoli fondi: tutte le altre scale di grandezze possono essere legate da un rapporto costante con la scala fondamentale (e quindi consentire il passaggio dall'una all'altra attraverso coefficienti che esprimono la costanza del rapporto), ma non sono scale di prezzi.

Qualora si volesse, poi, per stabilire il più probabile valore di mercato, seguire il fondamentale metodo per capitalizzazione dei redditi, si dovrebbe costruire la scala dei benefici fondiari e, supposto costante il rapporto tra beneficio fondiario e valore fondiario (costanza del saggio di capitalizzazione per tutti i fondi considerati), risalire dal beneficio fondiario al valore fondiario. Ammessa la costanza del saggio, la scala dei benefici fondiari ha lo stesso andamento della scala dei valori fondiari: si passa dalla prima alla seconda tramite la costante rappresentata dal saggio di capitalizzazione, che esprime il rapporto tra il beneficio fondiario e il valore dei singoli fondi.

In questo caso, il processo di stima può apparire molto più semplice di quello ipotizzato (consistente nei due momenti già precisati) perchè la stima, in sostanza, sembrerebbe consistere nella determinazione del beneficio fondiario del fondo in esame e, quindi, nella sua capitalizzazione, senza dover costruire la scala dei prezzi.

Ma ciò non è esatto. Quando si capitalizza il beneficio fondiario

⁽¹⁾ Indispensabile è che si possa passare da una scala all'altra in maniera determinata. Di regola, tale rapporto è espresso da una « costante », ma, in via logica, ci si potrebbe servire di una qualunque espressione analitica, purché determinata.

143

ad un dato saggio, si ammette implicitamente l'esistenza di un rapporto costante ⁽¹⁾ fra i benefici fondiari di fondi analoghi a quello da stimare ed i rispettivi valori fondiari. Infatti, il saggio di capitalizzazione si determina rilevando i benefici fondiari ed i valori di mercato di fondi analoghi e facendo il loro rapporto. Il saggio medio ⁽²⁾ sarà quello da adottare:

$$r = \frac{Bf_1 + Bf_2 + \dots + Bf_n}{V_1 + V_2 + \dots + V_n}$$

Ma perchè si possa ritenere che r sia costante bisogna dimostrarlo; e ciò presuppone l'indagine statistica indicata dall'equazione precedente; indagine consistente nel rilevare n valori fondiari e nel determinare i relativi benefici fondiari. Ora gli n benefici fondiari per ettaro, se vengono accostati in ordine crescente, formano la scala dei benefici fondiari, legata dal rapporto costante r con la scala dei valori fondiari (scala di prezzi).

Infine, quando si determinano congiuntamente il beneficio fondiario ed il tasso di capitalizzazione del fondo oggetto di stima, si compie l'operazione di inserimento del bene da stimare nella scala dei prezzi.

Nel caso più grossolano e più semplice in cui il parametro, invece di essere rappresentato dal beneficio fondiario, o dal prodotto netto, ecc., fosse rappresentato dalla superficie, allora noi avremmo una evidentissima scala di prezzi e cioè la scala dei prezzi per ettaro dei singoli fondi.

⁽¹⁾ Si avverte che il rapporto è costante nello spazio e non nel tempo; è, cioè, rapporto spaziale e non temporale.

⁽²⁾ È opportuno adottare il saggio medio e non la media dei saggi, perchè il primo, contrariamente alla seconda, è ponderato e tiene conto delle dimensioni economiche dei singoli fondi.

Mentre il saggio medio è dato dall'espressione sopra riportata:

$$r = \frac{Bf_1 + Bf_2 + \dots + Bf_n}{V_1 + V_2 + \dots + V_n}$$

la media dei saggi è data dall'altra:

$$r_m = \frac{r_{m1} + r_{m2} + \dots + r_{mn}}{n}$$

Normalmente (N. FAMULARO, *Valutazione delle aziende agricole per l'imposta ordinaria sul patrimonio, capitalizzazione dei redditi, scopi e valutazioni nei bilanci aziendali*, in « Rivista di Estimo e Genio rurale », n. 7, luglio-agosto 1941) r è diverso da r_m e ciò specialmente in dipendenza dello scarso numero di fondi che di solito si possono raggruppare nella classe considerata. Infatti, per avere $r = r_m$ tutti i benefici fondiari dovrebbero essere uguali oppure, più generalmente, la distribuzione statistica dei rapporti, $r_{m1}, r_{m2}, r_{m3}, \dots, r_{mn}$, dovrebbe essere simmetrica rispetto al valore centrale, o ai due valori centrali, secondo che n sia dispari o pari. Mentre l'eguaglianza dei benefici fondiari è del tutto improbabile, la simmetria potrebbe verificarsi, se n è sufficientemente grande. Ma anche questa condizione, nella realtà, difficilmente sarà soddisfatta.

Se questa scala, nella sua elementarità, è più avvincente, le altre scale sono simili ad essa.

* * *

Lo stesso ragionamento si può fare anche se, invece di dover determinare il più probabile valore di mercato di un dato bene, dobbiamo stabilirne il costo. Infatti se, ad esempio, si deve determinare il costo di ricostruzione di un dato fabbricato, si può procedere nel modo seguente: si rileva il costo dei singoli fabbricati di una massa relativamente omogenea a quello da stimare, indi si divide il costo di ciascuno per il rispettivo volume e si determina una scala di costi per metro cubo di volume.

Riportiamo, a titolo di esempio, la seguente scala determinata in un quartiere di una città italiana nell'anno 1953:

Numero dei fabbricati	Costo medio per mc in lire
51 - 60	4.395
61 - 70	4.648
71 - 80	5.658
81 - 90	6.365
91 - 100	9.346
101 - 110	6.466
111 - 120	7.426
121 - 130	6.416
131 - 140	6.618
141 - 150	6.770

Stabilita la scala, il perito, dovendo determinare il più probabile costo di un ben individuato fabbricato, dovrà decidere su quale gradino vada posto il bene da stimare, cioè dovrà, in altre parole, stabilire in quale categoria o casella o gruppo (parole equivalenti al gradino della scala, perchè ogni gradino esprime la media di quella determinata categoria o gruppo o casella) debba essere collocato il bene oggetto di stima. Ma questa scala di costi non è altro che una scala di prezzi, cioè la scala dei prezzi pagati per costruire i fabbricati considerati; scala che, invece di esprimere i prezzi globalmente pagati per costruire il fabbricato nella sua unità, esprime il rapporto che intercorre tra il prezzo pagato per la costruzione di questi fabbricati (somma dei prezzi) e il volume del fabbricato stesso. In

questo caso il parametro è dato dal volume; ma potrebbe essere dato anche da altre grandezze del fabbricato, perchè la scelta di esso è logicamente arbitraria.

Infatti, in un fabbricato, noi possiamo riferire il costo di costruzione al suo volume complessivo, ma potremmo anche riferirlo al numero dei vani, oppure alla superficie di sviluppo o anche al volume della muratura; analogamente, come abbiamo prima dimostrato, se di solito il prezzo di mercato di fondi situati nella stessa zona viene riferito all'unità di superficie (ettaro), ciò non toglie che in altri casi sia più opportuno scegliere per parametro il reddito imponibile catastale, oppure la produzione lorda unitaria, ovvero il prodotto netto unitario o anche il beneficio fondiario unitario; in questo ultimo caso il rapporto fra il beneficio fondiario unitario e il valore fondiario unitario è dato proprio dal saggio di capitalizzazione. Quindi viene ribadito che il metodo per capitalizzazione dei redditi non è altro che uno dei tanti casi sopra ricordati.

* * *

Nel caso del *valore di surrogazione* non occorrono molte parole per mettere in evidenza il carattere della scala dei prezzi. Infatti, si tratta del più probabile valore di mercato di beni atti a surrogare, a dati fini, il bene da stimare, e la stima consiste nello stabilire in quale punto della scala dei prezzi di questi beni vada posto il bene da stimare.

Analogamente dicasi per il *valore di trasformazione*; il quale risulta dalla differenza tra un valore di mercato (valore di mercato del prodotto trasformato) ed un costo (costo della trasformazione). E' chiaro che, risolto il problema per i due casi elementari del valore di mercato e del costo, già considerati, anche il caso del valore di trasformazione, che da quelli deriva, dipende da una scala di prezzi. Altrettanto si dica per il *valore complementare*, che è dato dalla differenza tra due più probabili valori di mercato.

In conclusione, qualunque stima si deve necessariamente fondare su di una scala di prezzi. Quindi il metodo si può logicamente unificare nel processo che consiste nel costruire la scala e successivamente nello stabilire su quale gradino della scala, all'uopo predisposta, vada collocato il bene da stimare.

In ultima analisi, si potranno avere tante scale di prezzi quanti sono gli aspetti economici del bene da stimare. Allo stato attuale delle nostre conoscenze si può, quindi, ipotizzare l'esistenza di cinque scale di prezzi per ogni bene, dato che sono cinque i possibili aspetti eco-

nomici di un qualsiasi bene oggetto di stima (per le ragioni esposte in precedenza non si distingue il valore di capitalizzazione dal valore di mercato).

§ 4 - LE SCALE DI PREZZI IN CONDIZIONI DI EQUILIBRIO COINCIDONO E CON ESSE I CINQUE VALORI DI STIMA DELLO STESSO BENE.

L'analisi compiuta permette di fare un ulteriore passo e cioè di affermare che, in condizioni di equilibrio, i cinque aspetti economici considerati: valore di mercato (valore di capitalizzazione), costo, valore di trasformazione, valore di surrogazione, valore complementare, tendono ad identificarsi. Tali condizioni di equilibrio si verificano quando si abbia un regime economico di *concorrenza perfetta*. In altre parole, la tendenza del costo, del valore di trasformazione, del valore complementare e del valore di surrogazione al valore di mercato è in atto soltanto quando vi siano condizioni di concorrenza; cioè, si fa l'ipotesi che i compratori ed i venditori, che operano in quel determinato mercato, acquistino e vendano liberamente, secondo la propria convenienza economica (e perciò, rispettivamente, al più basso e al più alto prezzo possibile) e che i loro rapporti siano continui, estesi e facili, in modo che per ciascun bene di una data qualità e in un dato tempo tenda a formarsi un prezzo unico in tutto il mercato ⁽¹⁾.

Nella realtà, e specialmente quando si tratta di aziende non ordinarie, questa concorrenza perfetta non si verifica. Di conseguenza il perito, trovandosi a giudicare in situazioni non ordinarie, deve tener conto delle differenze che, di fatto, presentano i diversi aspetti del bene da stimare.

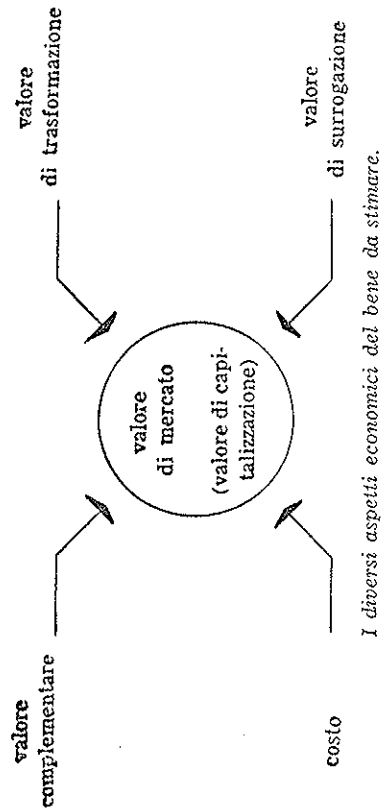
Se così non fosse, vi sarebbe un solo aspetto economico, il valore di mercato.

Si consideri, ad esempio, un fabbricato civile situato in una città. Di esso possiamo determinare il più probabile valore di mercato sulla base dei prezzi pagati per fabbricati simili (oppure, se così piace, il più probabile valore di capitalizzazione, sulla base dei redditi netti che i proprietari ricavano da fabbricati simili e sulla base del loro saggio di investimento); possiamo altresì determinare il costo di costruzione sulla base del costo sostenuto per costruire fabbricati simili.

⁽¹⁾ A. SERPIERI, *Guida all'arte delle stime rurali*, in « Genio rurale », n. 4 agosto, 1951, pag. 409.

Nelle postulate condizioni di equilibrio, in un regime di concorrenza perfetta, il costo di ricostruzione tende a coincidere con il più probabile valore di mercato; infatti, qualora il costo di ricostruzione fosse superiore al prezzo di mercato degli alloggi, l'industria edile sarebbe in perdita e, quindi, rallenterebbe la sua attività fino al punto in cui la diminuzione nella produzione di alloggi porterebbe ad un aumento nel prezzo del mercato e ad una diminuzione nel costo (riduzione nella domanda di materiali, ecc.) tale da rendere conveniente la ripresa dell'attività edilizia; qualora il costo di ricostruzione fosse inferiore al prezzo di mercato, allora l'industria edile godrebbe di un profitto, onde la sua attività verrebbe ad essere intensificata e, quindi, la crescente offerta di alloggi e l'aumento del loro costo tenderebbero a ristabilire l'equilibrio.

A proposito del valore di capitalizzazione, per le ragioni già spiegate non si tratta di una *tendenza* a coincidere con il valore di mercato, ma di una vera e propria *coincidenza*, in quanto il valore di capitalizzazione, qualora il tasso di capitalizzazione risulti dal rapporto fra il reddito netto dei fabbricati e il loro prezzo di mercato, non è altro che il valore di mercato. Infatti, capitalizzando il reddito netto di un dato fabbricato al saggio così accertato, si determina il valore di mercato.



Se due beni sono equivalenti per il conseguimento dello stesso fine, cioè si possono surrogare l'uno all'altro, è facile comprendere che nessun compratore vorrà pagare un bene a un prezzo maggiore dell'altro e, rispettivamente, nessun venditore vorrà venderlo a un

prezzo minore dell'altro, sempre nell'ipotesi di un regime di perfetta concorrenza.

Analogamente in condizioni di equilibrio, il valore di trasformazione deve essere uguale al valore di mercato, perchè nessuno vorrà pagare un bene più di quello che da esso ricava. Pertanto, nel caso in cui il bene in esame abbia un prezzo superiore a quello che da esso si ricava trasformandolo, allora il prezzo tenderà a diminuire per causa della domanda fino a che non sarà raggiunto il punto di equilibrio, e cioè di eguaglianza tra il valore di mercato e il valore di trasformazione. Se il prezzo del bene è inferiore al valore di trasformazione, cioè la sua trasformazione in altri prodotti lascia un certo margine, la sua domanda cresce e, di conseguenza, il suo prezzo aumenterà fino a raggiungere l'equilibrio.

Inoltre, si deve osservare che per aversi la coincidenza fra valore di mercato e valore di trasformazione, non basta che si verifichi il già accennato regime di concorrenza, ma occorre si abbia la possibilità di riconoscere un ordinario modo di trasformazione ⁽¹⁾. L'esistenza di queste due condizioni è necessaria allorchè ci si voglia servire del valore di trasformazione per giungere al valore di mercato: sarebbe, infatti, un grave errore non tenerne conto, perchè la coincidenza fra valore di mercato e valore di trasformazione si ha, soltanto, qualora concorrano ambedue le condizioni sopradette.

Anche il valore complementare, in date condizioni, coincide con il valore di mercato. Ciò si verifica soltanto se si considera il valore complementare non di un bene singolo oggetto di stima in un dato momento, ma di una massa di beni analoghi offerti sullo stesso mercato, nel loro complesso unitario oppure nelle singole parti che li compongono, alle quali si possa legittimamente riferire il valore complementare. Inoltre, è chiaro che la composizione e la scomposizione del bene devono essere, di regola, concettualmente possibili. Soddistate queste condizioni inerenti al bene da stimare, insieme a quelle generali di esistenza di un regime di concorrenza perfetta, il valore di mercato di una parte di un bene tende effettivamente a coincidere con la differenza fra il valore di mercato del tutto ed il valore di mercato della parte residua. Si consideri il caso dell'anello in cui sia incastonato un brillante. Formando il bene *a* (brillante) con altri (oro) un determinato aggregato (anello), il suo valore complementare — cioè la differenza fra il valore di mercato dell'intero anello e

⁽¹⁾ N. FAMULARO, *Lezioni di estimo civile e rurale*, Roma, 1953, pag. 173.

quello dell'oro — segna il limite al di sotto o al di sopra del quale nessuno vorrà vendere e, rispettivamente, comprare il bene *a* (brillante). Sarà sempre possibile, per chi vuol vendere *a*, conseguire un prezzo pari al suo valore complementare vendendo tutto l'aggregato; come sarà sempre possibile, per chi vuole acquistare *a*, ottenerlo ad un prezzo che non superi il suo valore complementare, comperando tutto l'aggregato e poi rivendendone gli altri elementi all'infuori di *a* ⁽¹⁾.

Questa dimostrazione, che tutti gli aspetti economici di un qualsiasi bene tendono a coincidere con il probabile valore di mercato, è sul terreno logico assai importante, perchè dà la giustificazione di quella istintiva tendenza che tutti, cultori e non cultori di estimo, hanno di confondere gli aspetti economici che un bene può avere con l'aspetto principe, cioè con il più probabile valore di mercato del bene da stimare. Ma è altrettanto importante anche sul terreno della pratica estimativa, perchè addita al perito l'esistenza di legami insopprimibili e immanenti fra i cinque aspetti illustrati, che per lo stesso bene possono essere isolati e, quindi, fatti oggetto di valutazione.

* * *

Giunti a questo punto si potrà obiettare: come mai nella realtà questi cinque aspetti del bene da stimare possono essere così diversi, mentre, in condizioni di equilibrio, tendono ad identificarsi? La domanda è opportuna, perchè consente di ribadire che la tendenza all'unità è soltanto una tendenza, rappresentata da un complesso di forze che sono sempre in atto, ma che non sempre possono manifestarsi in pieno, cioè soverchiare altre forze che nella realtà economica agiscono e possono impedire alle forze tendenziali, di cui si è discusso, di rivelarsi. Soltanto nel caso in cui queste si possano manifestare per intero, esse portano alla identificazione di cui si è dimostrata la realtà in condizioni di equilibrio.

Un esempio può chiarire meglio il nostro pensiero. E l'esempio lo vogliamo proprio togliere dalla agricoltura, così seconda di forze contrastanti con quelle tendenti a realizzare le condizioni di equilibrio.

E' noto che il prezzo del fieno è quasi sempre superiore al prezzo di trasformazione. Ciò si spiega principalmente con il fatto che agli agricoltori, di solito, conviene pagare, per le piccole quantità com-

⁽¹⁾ A. SERPIERI, *Guida all'arte delle stime rurali*, in « Genio rurale », n. 4, agosto, 1951, pag. 411.

plementari di cui abbisognano, un prezzo superiore al prezzo di trasformazione, dato che la grande massa del fieno trasformata in latte e carne non è acquistata sul mercato, ma è prodotta nel fondo. Vi sono, quindi, delle forze che impediscono all'altra forza, pure esistente ed operante, di portare il prezzo di trasformazione a coincidere con il prezzo di mercato; forza che si manifesterebbe in pieno qualora, ad esempio, il foraggio, anzichè essere prodotto, di regola, nelle aziende che lo consumano, fosse prodotto in altre aziende; e cioè nel caso in cui vi fossero delle aziende agrarie che chiudessero il ciclo produttivo con la produzione del foraggio e delle aziende zootecniche che, invece, si dedicassero esclusivamente alla trasformazione del foraggio in latte, o carne, o lavoro.

La realtà dell'economia, è noto, si discosta sensibilmente dal classico schema di equilibrio. Ognuno riconosce che gli schemi della statica sono imperfetti; ma prima di abbandonarli — si ammette con il SERPIERI — bisognerebbe attendere di possedere « schemi della realtà dinamica, che consentissero applicazioni meno imperfette ». Allo stato attuale la formulazione teorica che meno ripugna alla multi-forme realtà è proprio offerta dallo schema elementare dell'economia statica, il quale, nella sua semplicità, meglio riesce a cogliere le forze eterne operanti nella vita economica. E' a questo schema che noi dobbiamo continuamente ricorrere per poterci orientare nella poliforme materia foggata dagli uomini con le loro azioni economiche, per poter sciogliere l'intreccio di quelle forze che, pur manifestandosi in forme diverse, rivelano nella loro essenzialità la costanza della loro natura.

§ 5 - IL GIUDIZIO DI STIMA È SEMPRE SOGGETTIVO, MA SI PUÒ IN PARTE RENDERE OBIETTIVO.

I ragionamenti svolti nelle pagine precedenti consentono di porre un ultimo quesito: è possibile limitare la inevitabile soggettività del processo di stima in modo da trasformarlo in giudizio obbiettivo?

Per sua natura il giudizio di stima è sempre e non può non essere soggettivo, cioè personale: però è compito dell'estimo insegnare ad esprimere questo giudizio in modo tale che una pluralità di periti, chiamati a rispondere al medesimo quesito (determinare, ad esempio, il più probabile valore di mercato dello stesso bene), giungano a stabilire dei valori non troppo discordanti. In via rigorosa si chiede agli stimatori di stabilire dei valori i quali si distribuiscano intorno alla

153

media di questi stessi valori di stima, con una distribuzione del tipo casuale, analogamente a quanto avviene per la misura di una superficie o per la determinazione del peso di un grave (teoria degli errori).

Questa è la massima obiettività raggiungibile.

Compito del metodo di stima è, appunto, quello di oggettivare, per quanto possibile, il giudizio di stima; e, cioè, di stabilire un procedimento che deve necessariamente essere seguito perchè è logicamente esatto, ed è l'unico procedimento giusto.

Invero, sul piano logico, esiste *un solo più probabile valore*, oggetto della ricerca, ed è precisamente quello che si dovrebbe essere in grado di trovare. Nella realtà, accade spesso che più periti stabiliscano valori diversi e siano, forse, tutti in errore rispetto a quell'unico che era da cercare. Quando vengano determinati più valori che si abbia ragione di ritenere ugualmente probabili, allora, di regola, si adotta la media aritmetica degli stessi, perchè è noto che la media aritmetica rappresenta il valore più probabile.

* * *

Ritornando sulle conclusioni contenute nei paragrafi precedenti (senza condurre le quali il processo di stima in ogni caso si riduce a due momenti successivi e coordinati, e cioè: costruzione della scala dei prezzi; scelta del gradino sul quale collocare il bene oggetto di stima) vediamo subito quale sia la parte obbiettiva del processo di stima e quale sia la parte insopprimibilmente soggettiva; obbiettiva è la costruzione della scala dei prezzi, il cui grado di precisione dipende soltanto dal numero dei prezzi e dalla diligenza dell'operatore; soggettiva è la scelta del gradino sul quale il perito colloca il bene oggetto di stima, cioè, in altre parole, soggettiva è l'attribuzione della classe (gradino, categoria, ecc.) alla quale assegnare il bene da stimare.

Ci pare fuori dubbio che la distinzione abbia un suo preciso fondamento logico: la costruzione della scala dei prezzi è esclusivamente il frutto della osservazione statistica e come tale ha carattere obbiettivo. Maggiori saranno il numero dei casi osservati ed il grado della loro omogeneità, maggiori saranno la completezza e la precisione della scala costruita. Costruita che sia la scala dei prezzi, bisogna poi stabilire dove va collocato il bene da stimare. E' questo il momento in cui il perito giudica e giudicando sintetizza e, quindi, opera soggettivamente; anche in questa sintesi, necessariamente soggettiva, l'esatta conoscenza tecnica ed economica del bene da stimare in pratica può essere grande a piacere, dipendendo essa dalla diligenza dell'operatore.

In conclusione, parte notevolissima del processo di stima si può (e noi aggiungiamo si deve) rendere obbiettiva e così facendo si forniscono la documentazione e la dimostrazione del processo seguito; ciò che rimane insopprimibilmente soggettivo è l'atto sintetico con il quale il perito, dopo avere diligentemente costruito la scala dei prezzi e descritto in tutti i suoi aspetti significativi il bene oggetto di stima, inserisce il bene da stimare nella scala e così facendo attribuisce al bene il valore di stima.

1524

l'entità del reddito, ma s'ignora il saggio di sconto, il quale deve essere il frutto di una previsione, resa particolarmente difficile dal fatto che non si tratta di investimenti, ma di diritti che danno luogo a reddito indipendentemente dal capitale, il quale magari non esiste.

In altri casi si chiede al perito di accertare danni subiti, per il quale scopo a volte bisognerà accertare semplicemente le spese sostenute (costo di produzione), a volte le spese che si sosterranno se quei beni venissero prodotti oggi (costo di riproduzione); a volte la somma attuale dei redditi mancanti per effetto del danno subito, che è in sostanza una forma di capitalizzazione dei redditi.

Per le valutazioni di bilancio, le stime da compiere sono in funzione delle ragioni per le quali si compila il bilancio; valutazioni che sono state ampiamente esaminate dal PANTALEONI, dallo ZAPPA e da altri. Fondamentali sono le considerazioni che il SERPIERI ha fatto in tema di valutazione dei capitali di scorta, parte dei quali, non avendo un mercato, presentano il grave inconveniente di richiedere valutazioni per giungere ad un'altra valutazione ⁽¹⁾.

Da quanto è stato esposto nel capitolo precedente risulta che la stima può essere richiesta per stabilire:

- 1) il più probabile valore di mercato (prezzo) (il più probabile 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;

aspetti che sono tra loro interdipendenti e le cui relazioni sono oggetto di studio da parte della scienza economica. Esaminarli profondamente significherebbe scrivere un trattato di economia; ciò che non rientra nello scopo di questi *Principi*. Ci limiteremo, quindi, a porre in rilievo gli aspetti estimativi tralasciando lo svolgimento delle teorie economiche del valore, per lo studio delle quali rimandiamo alle trattazioni specifiche.

Grande importanza avrà, invece, l'esame della capitalizzazione dei redditi, che costituisce sempre un capitolo fondamentale dell'estimo.

⁽¹⁾ A. SERPIERI, *Intorno ad alcune più controverse valutazioni agrarie*, Conegliano, Arti Grafiche, 1906.

CAPITOLO III

GLI ASPETTI ECONOMICI DI UNO STESSO BENE

§ 1. - PREMESA.

Nella grande maggioranza dei quesiti estimativi, ciò che si chiede al perito è un giudizio circa il prezzo che in un dato tempo e mercato può presumibilmente realizzarsi per un determinato bene economico.

In altri casi — nota il SERPIERI ⁽¹⁾ — si richiede la valutazione di redditi per fornire un criterio circa la convenienza relativa di investire il risparmio nell'acquisto di un determinato bene economico, in confronto di altri investimenti possibili in quel tempo e mercato. In questo senso, la capitalizzazione dei redditi, quando il reddito sia stato accertato, diviene operazione puramente aritmetica, perchè si tratta di stabilire la somma massima che si può pagare per godere un determinato saggio d'interesse. Invero, in questo caso la stima è tutta contenuta nella valutazione (previsione) del reddito, perchè il saggio di sconto è stabilito a priori dall'acquirente.

Altre volte si tratta di valutare dei diritti, cioè di stabilire a quale somma di moneta equivalgono; così avviene quando si ha diritto a percepire, per un numero limitato o illimitato o probabile di anni, una data somma. Queste valutazioni talvolta si risolvono, prevalentemente, in un calcolo aritmetico, perchè l'entità del reddito (canone enfiteutico, pensione vitalizia, ecc.) è magari anche la sua durata e il saggio di sconto sono già stabiliti; al reddito non è detto che corrisponda un concreto, definito capitale che lo generi. Talvolta, invece, si conosce

⁽¹⁾ A. SERPIERI, *Il metodo*, ecc., cit.

§ 2 - IL COSTO.

Il costo risulta dalla somma di tutte le spese sostenute dall'imprenditore per poter giungere sino alla vendita di un dato prodotto. Esso comprende l'interesse dei capitali impiegati, i salari, gli stipendi, le imposte e tutte le altre spese occorrenti per la reintegrazione dei capitali impiegati nella loro totalità o per quote: in tal modo il capitale dell'impresa, astrazione fatta da ogni altra variazione, viene reintegrato nella misura esistente all'inizio del ciclo produttivo ⁽¹⁾.

Il costo sostenuto per produrre un dato bene si dice costo di produzione; quello che oggi si sosterrrebbe per riprodurre un bene esistente, e prodotto nel passato, si chiama costo di riproduzione. Si dirà quindi: il quintale d'olio di oliva prodotto quest'anno da un dato imprenditore ha un costo di produzione di L. 42.000; questo impianto idrovorivo ha avuto un costo di produzione di L. 20.000.000, ed ha un costo di riproduzione di L. 25.000.000.

Il concetto di costo si riferisce ad un dato prodotto e ad un dato imprenditore.

Può avvenire che alcuni elementi del costo non costituiscano spese effettivamente sostenute dall'imprenditore, perchè egli è già in possesso di qualcuno degli elementi di produzione; in tal caso è evidente che ai prezzi pagati per l'acquisto sul mercato di quegli elementi di cui era sprovvisto, egli debba aggiungere il valore di stima di quelli che possiede ed impiega nella produzione.

Così se, ad esempio, un imprenditore agrario, che è anche proprietario del fondo, vuole determinare il prezzo d'uso del capitale fon-

(1) Nella realtà della vita, le condizioni di equilibrio economico che vengono qui ipotizzate raramente si verificano. È vero che nell'agricoltura, dato il gran numero di piccole imprese in condizioni di concorrenza, tale condizione non è molto lontana da quelle ipotizzate. Ma è altrettanto vero che nella realtà economica prevalgono situazioni di quasi monopolio che danno origine ai così detti monopoli; onde esistono dei profitti, che sono profitti di monopolio. Di essi non ci si occupa, nella presente disamina del costo; come non ci si occupa di quei profitti *transitori* (SERPIERI, *A proposito di rendita, interesse e profitto*, in « Rivista di economia agraria », 1948, n. 4), che sono il compenso dell'imprenditore, il quale « col suo sforzo intelligente riesce a realizzare una più favorevole combinazione dei fattori di produzione, godendone transitoriamente (fin che la sua superiorità duri nei confronti dei concorrenti) il maggior reddito ».

In quanto alle rendite di cui un'impresa gode nei confronti di altre, in regime di perfetta concorrenza, quando il costo unitario sia inferiore al costo marginale, a causa delle migliori condizioni di produzione, si intendono come prese nel costo unitario (quello che il SERPIERI chiama costo unitario soggettivo).

Infatti le rendite, originate dalle particolari condizioni del fondo, insieme con questo sono oggetto di locazione e di vendita; pertanto per l'imprenditore rappresentano un costo e vengono incluse in esso.

rio — prezzo che nel caso specifico non viene effettivamente pagato — bisognerà che egli lo valuti, o in base al canone di affitto che avrebbe percepito affittandolo, oppure in base al reddito che avrebbe ottenuto investendo il capitale in altra forma di impiego, secondo le possibilità specifiche che gli si offrono.

Il costo non è qualche cosa di univoco inerente al bene prodotto; esso sarà diverso a seconda delle aziende e del tipo di ordinamento adottato.

Se, in un dato momento, vi sono n aziende (viticole), che producono gli stessi beni (uva), con lo stesso ordinamento produttivo (vigneto specializzato), sia riguardo ai procedimenti tecnici, sia riguardo alla natura dell'impresa, tutte tenderanno a realizzare il minimo costo per unità di merce prodotta, e quindi tutte tenderanno ad avere un uguale costo di produzione dell'uva.

Il costo (totale, marginale, unitario) che corrisponde ad una data quantità di merce prodotta, risulterà lo stesso per tutte le aziende, poiché, data la loro omogeneità, tutte avranno le stesse curve dei costi ⁽¹⁾.

(1) Per la legge della produttività decrescente, da un certo momento in poi, al crescere della quantità prodotta il costo totale cresce più che proporzionalmente. Questa legge comincia ad essere operante da un certo momento in poi, perchè prima il suo effetto è annullato od anche invertito dalla ripartizione della spesa d'impianto sopra una quota sempre più grande di prodotto. Ma superato un certo limite, le condizioni in cui l'impresa può usare i vari fattori di produzione diventano sempre più onerose e la decrescenza della produttività prende il sopravvento.

Se, dunque, si rappresenta graficamente sul piano cartesiano la curva dei costi unitari portando sulle ascisse le quantità prodotte e sulle ordinate il corrispondente costo unitario, si ottiene una curva che ha un primo tratto decrescente ed un secondo tratto crescente. Il punto in cui s'inverte l'andamento della curva è, quindi, quello che ha distanza minima dall'asse delle ascisse: è il così detto punto di fuga dell'impresa. Le sue coordinate rappresentano rispettivamente il costo unitario minimo e la quantità prodotta a tale costo.

Posto che la curva dei costi totali abbia la seguente espressione:

$$Y(t) = F(x)$$

dove Y rappresenta il costo ed x la quantità prodotta, ne viene che la curva dei costi marginali (m), che esprime come il costo totale tende a variare per una variazione infinitesima della quantità prodotta, sarà la derivata $F'(x)$, cioè l'equazione dei costi marginali sarà:

$$Y_m = F'(x)$$

Dalla definizione risulta che, se si considera la curva dei costi totali, l'ordinata misura il costo totale e il coefficiente angolare della tangente misura il costo marginale. Se si considera, invece, la curva dei costi marginali, l'ordinata rappresenta il costo marginale e l'area racchiusa tra la curva e gli assi ortogonali rappresenta il costo totale.

La curva dei costi unitari (u) deve soddisfare alla condizione seguente:

$$Y_u = \frac{Y}{x}$$

Nella realtà, però, le aziende che producono lo stesso bene non sono tra loro omogenee, nè sono sempre in concorrenza, nè questa, anche quando esiste, può agire nel senso previsto dalla teoria, perchè vi sono attriti che ne ostacolano l'azione. L'eterogeneità delle aziende che producono lo stesso bene fa sì che ogni azienda abbia la sua particolare curva statica dei costi.

Si considerino, per esempio, due aziende che producono entrambe la stessa uva da vino; si siano verificate tutte le condizioni teoriche della concorrenza; si ottenga la stessa quantità di prodotto e questo venga commerciato nello stesso momento; però, mentre un imprenditore, per lavorare la vigna, si vale esclusivamente dei membri della famiglia, l'altro impiega anche dei salariati. Questa sola differenza fa sì che, essendo l'unità lavorativa fornita dalla famiglia valutata in maniera diversa da quella fornita dal mercato, si avranno due diverse curve statiche di costi.

A questa constatazione va aggiunto il fatto che nel calcolo del costo entrano attribuzioni di valore, giudizi di stima, i quali sono fatti in maniera diversa secondo la natura dell'imprenditore. Nella determinazione del costo entrano, quindi, valutazioni che risentono profondamente l'influenza dei giudizi personali: un'azienda che non abbia ammortizzato gli impianti, che possa contare su di una breve vita o che preveda prossimo un cambiamento di 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.

Infine, è opportuno ricordare che raramente un'azienda produce un solo bene; di solito le aziende producono contemporaneamente più beni, per cui il costo, cioè la somma delle spese sostenute dall'imprenditore, si riferisce globalmente a tutti i prodotti. E', quindi, estremamente frequente il caso dei costi associati o congiunti o connessi: caso che nell'azienda agraria si può ritenere normale, perchè, di solito, vi si producono almeno due beni. Anche nell'ipotesi estrema in cui vi fos-

cioè le singole ordinate della curva dei costi unitari devono essere uguali al rapporto fra il costo totale e le quantità prodotte corrispondenti.

È facile vedere che la curva dei costi marginali interseca la curva dei costi unitari nel punto di fuga. La prima è al disotto della seconda, a sinistra del punto di fuga, mentre è al disopra a destra, sicchè la interseca proprio nel punto di fuga. Infatti, a sinistra del punto di fuga il costo unitario decresce al crescere della quantità prodotta; ciò vuol dire che le successive particelle della quantità prodotta costano meno del costo medio della produzione e quindi ancora la curva dei costi marginali sta al disotto di quella dei costi unitari. Il contrario accade per i punti a destra del punto di fuga.

sero aziende che coltivassero soltanto frumento, non si produrrebbe soltanto grano, ma anche paglia.

La determinazione del costo di uno dei prodotti incontra, quindi, la difficoltà dei costi congiunti.

E' noto che il problema della ripartizione del costo globale sostenuto dall'azienda fra i singoli prodotti *non può avere nessuna soluzione razionale* (in quanto è matematicamente indeterminato) fino a quando lo si consideri *in relazione ad una sola azienda agricola*. In questo caso, qualsiasi ripartizione venga compiuta rimane un fatto arbitrario.

La soluzione razionale vi sarebbe qualora si potesse misurare la parte di spese che ciascun prodotto ha richiesto per poter essere conseguito; ciò suggerisce la considerazione che, pur rimanendo arbitraria la ripartizione, l'arbitrio però può essere contenuto, poichè vi sono criteri di ripartizione meno arbitrari di altri per attuarla. Si tratta di studiare questi criteri e di sceglierli caso per caso, in modo che la ripartizione sia la meno imperfetta possibile. Ecco perchè gli economisti agrari ricordano con lodevole insistenza che, in realtà, esiste soltanto il costo complessivo dei prodotti congiunti e che il costo del grano, del riso, della canapa, ecc. non sono costi, ma quote di ripartizione del costo complessivo.

Fra i criteri di ripartizione più conosciuti, ricordiamo quello che consiste nel detrarre dal costo complessivo il valore di mercato di tutti i prodotti meno uno: la differenza così ottenuta viene considerata come il costo del prodotto. Questo criterio si adatta bene al caso in cui un agricoltore, che produce vino, grano, latte, carne, ed è sicuro di vendere il vino, il grano e il latte a un certo prezzo, voglia conoscere il prezzo minimo al quale dovrà vendere la carne senza perdere o, come correntemente si dice, senza vendere sotto costo.

Accade, invece, più sovente che l'agricoltore desideri conoscere, a un dipresso, il costo dei singoli prodotti per avere un punto di riferimento sia nel fissare il prezzo di vendita, sia nello stabilire il più conveniente ordinamento dell'azienda. In questo caso, di solito, si caricano a ciascuna merce le spese specifiche e si dividono le spese generali con i criteri più svariati, spesso del tutto convenzionali.

Il FAMULARO ha recentemente dimostrato che il problema dei costi congiunti può avere soluzione razionale, quando, anzichè tentare di risolverlo nei confronti di una singola azienda agraria, lo si imposti con riguardo ad un complesso di aziende, *alla condizione che il costo dei singoli prodotti sia identico in ognuna delle aziende prese in*

considerazione. In altre parole, se si può legittimamente porre la condizione che il costo di produzione del grano, del riso, del latte ecc. di un'azienda agricola sia lo stesso che si verifica in tutte le altre aziende considerate, allora il problema diviene determinato e, quindi, razionalmente solubile.

Il FAMULARO afferma che tale condizione può ritenersi soddisfatta quando si tratti di *aziende ordinarie*. Intendendo per costo unitario quello comprendente anche le rendite, e supposti un regime di concorrenza perfetta e condizioni di equilibrio, « poichè si tratta di aziende ordinarie, vale a dire di aziende condotte da imprenditori di ordinaria abilità e, quindi, senza profitto, segue che i divari dei costi unitari che si verificherebbero fra le singole aziende in dipendenza delle diverse particolari condizioni di ciascun fondo vengono conguagliati esattamente dalle diverse entità delle rendite che entrano a far parte del costo unitario soggettivo.

« Se così non fosse, si avrebbe per qualche imprenditore un *plus* che avrebbe natura di profitto, il che è contro le ipotesi assunte.

« Nell'azienda ordinaria si verifica, quindi, quell'unicità di costo la cui posizione rende determinato e solubile il problema dei costi congiunti in agricoltura. Esso, dunque, può dirsi risolto con la limitazione derivante dalla necessità di far riferimento non già ad aziende qualsiasi; ma ad aziende ordinarie e, quindi, è risoluto nei limiti in cui nel settore estimativo si sa risolvere il problema della scelta di aziende ordinarie. In questo caso, quindi, l'intervento dell'estimo è strettamente connesso alla soluzione del problema, ed a questo titolo, quindi, può parlarsi di stima dei costi dei singoli prodotti agricoli » ⁽¹⁾.

§ 3 - IL 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, di solito, 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 (ad esempio, fieno che viene trasformato in latte) oppure non

⁽¹⁾ N. FAMULARO, *La stima dei costi dei singoli prodotti agricoli, l'azienda ordinaria e quella tipica*, in « Rivista del Catasto e dei Servizi tecnici erariali », n. 2, 1950.

riguardano i caratteri fisici o tecnici del bene, ma soltanto la sua « posizione » nello spazio o nel tempo. Si tratta, cioè, di trasformazioni che avvengono prevalentemente nello spazio, nel tempo, oppure nello spazio e nel tempo. Così il grano all'azienda viene trasformato in grano sul mercato — trasformazione prevalentemente spaziale —; un credito realizzabile fra dieci mesi viene trasformato in un credito ad oggi — trasformazione nel tempo — e così via. Ora, 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, il costo di trasformazione dipende da costi congiunti, per cui la sua determinazione diviene ardua, dovendosi spesso ricorrere a ripartizioni arbitrarie.

Alcune applicazioni possono chiarire, meglio di lunghe argomentazioni, i concetti esposti.

Per determinare il valore di trasformazione del quintale di foglia di gelso, destinato all'alimentazione del baco da seta, si deve impostare un bilancio del tipo seguente, che riferiamo all'allevamento di una oncia di seme bachi. Le cifre hanno soltanto valore di indicazione.

PRODOTTI TRASFORMATI.

1) Bozzoli kg 70 a L. 500 L. 35.000

SPESE OCCORSE ALLA TRASFORMAZIONE.

1) Prezzo d'uso dei locali	L. 460
2) Interesse dei capitali impiegati	» 350
3) Mano d'opera	» 17.500
4) Direzione	» 460
5) Imposte	» 350
6) Seme bachi	» 1.700
7) Riscaldamento, illuminazione	» 1.200
8) Disinfezione	» 750
9) Ammortamento, manutenzione, gratifici e varie	» 870
10) Assicurazione	» 230
	L. 23.870

158

Per allevare un'oncia di seme bachi occorrono circa 11 quintali di foglia di gelso; il valore di trasformazione di un quintale sarà dato da:

$$P = \frac{35.000 - 23.870}{11} = L. 1.012$$

L'indicazione che ci viene da questo valore di trasformazione dipende specialmente dall'attribuzione di valore data alle voci di cui ai nn. 1, 2, 4, 5, 10, perchè non si tratta di spese effettivamente sostenute dall'imprenditore, ma di valutazioni stabilite in base ad ipotesi che potrebbero anche non verificarsi. Le altre voci, compresa quella importantissima della mano d'opera, sono esplicitate: questa, ad esempio, è stata fissata in misura pari alla metà del valore del prodotto dei bozzoli.

Un caso importante, che giudichiamo utile riportare, è quello del valore di trasformazione del quintale di foraggio consumato dalla vacca da latte.

Per maggior chiarezza riferiamo il computo a 100 capi bovini da latte di razza bruna alpina. Anche in questo caso le cifre hanno soltanto valore di indicazione.

PRODOTTI TRASFORMATI.

1) Latte q 3.000 a L. 4.500	L. 13.500.000
2) Vitelli	» 750.000
3) Vacche di scarto (riforma)	» 1.500.000
4) Letame	» 450.000
	L. 16.200.000

SPESE OCCORSE ALLA TRASFORMAZIONE.

1) Prezzo d'uso dei locali di ricovero	L. 350.000
2) Interesse dei capitali esistenti all'inizio del ciclo: bestiame, foraggi, lettini, attrezzi	» 970.000
3) Mano d'opera	» 2.550.000
4) Direzione	» 230.000
5) Medicinali e veterinario	» 30.000
6) Imposte	» 335.000
7) Illuminazione	» 12.000
8) Rimonta (bestiame giovane per sostituire le vacche riformate)	» 1.600.000
9) Assicurazioni	» 50.000
10) Manutenzione	» 205.000
	L. 6.332.000

Ora, siccome per mantenere e far produrre circa 30 quintali di latte ad una comune vacca di razza bruna alpina occorrono all'anno circa 65 quintali di mangimi espressi nel così detto fieno normale, ne viene che la bergamina studiata avrà impiegato complessivamente circa 6.500 quintali di fieno normale, o di mangimi equivalenti. Il prezzo di trasformazione sarà quindi:

$$P = \frac{16.200.000 - 6.332.000}{6.500} = L. 1.519$$

Anche in questo caso, mentre alcune voci sono esplicitate — mano d'opera, medicinali, veterinario, ecc. — altre non sono separatamente pagate dall'imprenditore. Tali sono il prezzo d'uso dei locali di ricovero, gli interessi per i capitali, il lavoro direttivo, ecc. Ne risulta, quindi, che il valore di trasformazione, calcolato in L. 1.519 per quintale di foraggio, varierà in relazione ai criteri seguiti per valutare le ricordate spese di trasformazione, che non danno luogo a prezzo.

Inoltre, nel caso specifico, non tutti i prodotti trasformati hanno un prezzo di mercato; il letame, di solito, non è venduto e, quindi, non dà luogo a un prezzo, come avviene per il latte e la carne. Il valore di trasformazione dipenderà, quindi, anche dalla valutazione di questo importante prodotto della trasformazione.

Se poi, invece di trattarsi di bestiame da latte, si fosse trattato di bestiame a triplice attitudine: latte, carne, lavoro, o a duplice del tipo carne, lavoro, la valutazione dei prodotti trasformati sarebbe diventata più difficile, perchè il lavoro, come il letame, di solito viene reimpiegato nell'azienda e, quindi, per valutarlo s'incontrano difficoltà analoghe e spesso maggiori. TROPPE, infatti, sono le ipotesi che bisogna fare per valutare il lavoro degli animali e il letame: valutazioni che devono, a loro volta, servire per determinare il valore di trasformazione, che finisce per acquistare così un carattere convenzionale lontano dalla realtà.

Comunque, il valore di trasformazione è fecondo di concreti riferimenti e applicazioni: oltre ai casi ricordati, basta pensare al prezzo di macchiatico ⁽¹⁾, che domina l'economia e l'estimo forestale, per comprenderne tutta l'importanza.

§ 4 - IL VALORE DI SURROGAZIONE.

Il valore di surrogazione non è altro che il più probabile valore di

(1) Libro II, Parte I, Cap. VI: *La stima dei boschi.*

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 — alimentare, concimante, calorifico, energetico, ecc. — 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.

E' evidente la parte fondamentale che ha la tecnica (chimica agraria, alimentazione del bestiame, ecc.) nelle valutazioni di questo genere.

Se, ad esempio, è stato pattuito tra il locatore e il conduttore che al termine della locazione quest'ultimo dovrà riconsegnare la quantità di letame esistente all'inizio della locazione, oppure concimi organici e chimici che agli effetti della fertilizzazione del suolo siano equivalenti, allora il perito, stabilita l'equivalenza tecnica, procederà a determinare il valore dei concimi scelti; sarà questo il valore di surrogazione del letame.

In questo caso, le difficoltà della stima stanno specialmente nello stabilire l'equivalenza tecnica.

Il SERPIERI, nella memoria pubblicata a Conegliano nel 1906 *Intorno ad alcune più controverse 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, poichè 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 col metodo indicato solo in via di larga approssimazione, perchè con esso si vengono a trascurare gli effetti fisico-mechanici che esercita l'*humus* come tale.

Inoltre, prosegue il SERPIERI, « quando valutiamo un concime in base al prezzo dei principi fertilizzanti in esso contenuti, noi ne determiniamo propriamente il valore massimo, corrispondente al caso nel quale tutti i suoi principi fertilizzanti siano interamente utilizzati. Se ciò non avviene, il valore da attribuirsi al concime è minore. Si supponga che un agricoltore si chieda qual prezzo può convenientemente

te pagare un concime complesso contenente azoto, anidride fosforica e potassa, offertogli dal mercato, e si supponga che egli coltivi un terreno molto ricco di potassa, dove l'esperienza ha dimostrato che ogni aggiunta di questo principio fertilizzante rimane senza effetto. E' evidente che in questa ipotesi egli dovrà valutare quel concime in base al prezzo commerciale dell'azoto e dell'anidride fosforica che contiene, senza attribuire valore alla potassa, appunto perchè con i semplici concimi azotati e fosforici egli potrebbe ottenere lo stesso effetto. Uno stesso concime, dunque, potrà essere valutato in modo diverso nei diversi casi dai diversi agricoltori ».

Per quanto concerne il letame, non si potrà sostituire integralmente la sua azione: sarà, tuttavia, possibile in un certo numero di casi, ricorrere a concimi che sono in commercio, il cui effetto si può ritenere pressochè equivalente a quello del letame. Una sostituzione soddisfacente del letame si potrebbe forse ottenere associando la somministrazione di concimi del commercio con il sovescio di leguminose. In questo caso però bisogna stabilire il costo del sovescio, cioè la somma di spese da sostenersi per compierlo.

Ci si può servire del valore di surrogazione anche per i mangimi, poichè spesso è possibile surrogare un mangime con altri che siano equivalenti agli effetti dell'alimentazione del bestiame. Anche in questo caso alla tecnica dell'alimentazione spetta il fondamentale compito di stabilire l'equivalenza, dopo di che si procede alla valutazione.

Il criterio del prezzo di surrogazione riposa, quindi, sulla possibilità che hanno certi beni di essere sostituiti da altri con i quali hanno in comune attitudini atte a provocare certi effetti.

§ 5 - IL 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 fra il più probabile valore di mercato dell'intero bene economico e quello della parte residua. Infatti, il valore complementare viene definito dal FAMULARO (1) come la differenza fra il più probabile prezzo di mercato dell'intero bene economico e quello che avrebbe la parte complementare.

(1) N. FAMULARO, *Della variabilità del valore con lo scopo della stima e di un possibile sesto criterio di stima*, in « Rivista del Catasto e dei Servizi tecnici erariali », n. 3, 1943.

169

tare (o residua), concepita sfaccata 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.

Le circostanze che fanno sorgere il problema sopra indicato sono più numerose di quanto comunemente si ritenga. A parte il notissimo caso dell'espropriazione parziale, vi sono le stime derivanti dalla scomposizione di beni legati fra loro da rapporti di complementarietà economica. Così avviene nelle stime per danni, quando l'evento dannoso porta alla distruzione di un bene che è in rapporto complementare con un altro; in questi casi può rendersi necessaria la ricerca del valore complementare.

A titolo di esempio, ricordiamo che la legge fondamentale per la 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 al danno subito con la 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.

Quando un determinato bene, fisicamente unico, viene scisso in due parti, di regola avviene che il valore di mercato del bene nella sua unità è diverso dalla somma dei valori di mercato dei due beni nei quali è stato distinto. Perciò, quando più beni formanti un tutto organico sotto l'aspetto economico e secondo la pratica delle ordinarie contrattazioni vengono separati e considerati a sé stanti, nasce un problema di valutazione analogo a quello del caso di espropriazione parziale, per cui si tratta di beni legati da rapporti di complementarietà.

I casi citati dimostrano che la ricerca del valore complementare può essere richiesta da circostanze non peregrine, anche se non proprio frequenti nella pratica 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. E ciò può ammettersi in linea generale in quanto una qualche utilizzazione può ipotizzarsi per la parte stessa, almeno come insieme dei materiali che la compongono ». Inoltre, è necessario che il rapporto di complementarietà fra i beni considerati sia ben definito, perchè soltanto a questa condizione il valore complementare è determinato. Infatti, quando questo rapporto non sia stato ancora costituito, allora, dato che le combinazioni o meglio i rapporti di complementarietà che un bene singolo può avere con tutti gli altri beni sono infiniti (quindi indeterminati), vi saranno tanti valori complementari quanti possono essere i rapporti costituibili. E' vero che da un punto di vista meramente teorico il problema sarebbe egualmente solubile applicando il criterio della ordinaria complementarietà; facendo, cioè, riferimento al modo adottato dalla generalità degli imprenditori per attribuire al bene considerato la destinazione produttiva ordinaria. Ma questa considerazione non ha molto valore pratico, perchè il valore complementare può essere applicato soltanto nei casi in cui la complementarietà con il bene oggetto di stima sia evidente, precostituita 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 regolatore, 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.

L'economia agraria offre interessanti esempi di valori complementari. Così nelle vallate alpine, dove la unità economica è formata da diverse particelle di terreno staccate fra di loro e spesso separate da grandi distanze, il valore dei pascoli di montagna è diverso a seconda che essi vengano venduti separati oppure uniti al nucleo aziendale di fondo valle di cui sono pertinenza. Il fatto dipende dalla complementarietà fra pascoli, boschi, seminativi, prati, insita nella costituzione

zione economica dell'azienda. Questo esempio ci porta a ricordare quanto si è già detto, cioè che il valore complementare tende, in date circostanze di mercato, a coincidere con il più probabile valore di mercato del bene oggetto di stima. Ciò avviene quando la particella di seminativo o di prato che viene venduta in una vallata alpina può essere riunita con una qualsiasi altra azienda del territorio, per riformare quel rapporto di complementarietà che aveva perduto nel momento del distacco.

Il Bortol fu tra i primi a rilevare la particolare caratteristica che presenta il mercato delle « *pezze segregate* », cioè degli appezzamenti 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 soltanto 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 perchè soltanto in alcuni particolari casi esso acquisti, per fini estimativi, rilevanza pratica.

§ 6 - LE COSIDDETTE STIME CONVENZIONALI.

Si è talvolta parlato di stime convenzionali, intendendo, con tale espressione, quelle stime per le quali il legislatore ha fissato preventivamente l'oggetto oppure ha stabilito le modalità del calcolo. Perciò la legge non fa altro che *formulare quesiti di stima*, cioè identificare l'oggetto della ricerca estimativa. Pertanto, non è possibile fare delle stime convenzionali una categoria autonoma; si deve soltanto riconoscere che, di volta in volta, la legge stabilisce quale dei cinque aspetti economici del bene da stimare debba essere preso in considerazione.

CAPITOLO IV

LE IPOTESI DELLA STIMA ANALITICA

§ 1 - LA CAPITALIZZAZIONE DEI REDDITI IN GENERALE (STIMA ANALITICA).

Tradizione e dottrina si erano da tempo accordate nel ritenere che soltanto attraverso la capitalizzazione dei redditi si potesse esprimere un razionale giudizio di stima. Perciò, era stato distinto un *metodo di stima sintetico*, basato sull'apprezzamento sintetico del probabile valore di mercato dei beni da stimare, da un *metodo analitico*, chiamato propriamente per capitalizzazione dei redditi, che consiste nello scontare all'attualità i redditi futuri.

Il procedimento della capitalizzazione dei redditi, com'è naturale, non è suscettibile di applicazione per i beni materiali che si esauriscono interamente ed istantaneamente con l'uso (farina, vino, ecc.), ma è applicabile soltanto a quei beni che siano produttivi di un reddito (per un certo numero di anni). Precisamente tale procedimento consiste *nella ricerca del probabile valore di mercato di un bene attraverso l'accertamento dei probabili redditi e la loro capitalizzazione*.

L'esame di questo metodo è fondamentale per l'estimo agrario, giacché la stima dei beni rustici è tutta imperniata sulla stima analitica, che ebbe origine e fu elaborata proprio in relazione ai beni rustici e solo in seguito fu applicata ad altri casi.

Occorre precisare, a questo punto, che la questione, qui esaminata, dell'applicazione del metodo di capitalizzazione dei redditi per giungere al più probabile valore di mercato di un bene è nettamente distinta dall'altra stima del reddito dello stesso bene. Ad esempio, quando viene richiesto al perito il probabile valore di mercato di un fondo, sono quasi sempre implicite domande del tipo seguente: che somma posso pagare quel determinato fondo per percepire almeno un interesse del $x\%$? Oppure: pagando per quel determinato fondo la somma di x lire quale sarà il saggio d'interesse dell'investimento?

determinato momento e per la stessa ragione pratica: più periti non possono che esprimere pressoché lo stesso giudizio di valore, il quale pertanto non potrà essere che oggettivo.

È vero che una valutazione potrà risultare più o meno esatta, o addirittura anche più o meno errata, ma con ciò non si può assolutamente dire che essa sia soggettiva: una stima inesatta è imputabile soltanto alla poca capacità o alla scarsa sensibilità del perito, come una fotografia male riuscita, a parità di condizioni, dipende all'imperizia del fotografo. Come più medici di fronte allo stesso ammalato dovrebbero giungere alla stessa diagnosi, così più periti dinanzi al medesimo caso di stima dovrebbero pervenire allo stesso giudizio di valore.

In definitiva, il giudizio di stima deve emergere soltanto dall'analisi del bene da valutare, dalle finalità per cui si esegue la stima, dai fatti e dalle persone implicati nella stima stessa, e quindi da situazioni di fatto e ipotetiche oggettive, senza il parere o le impressioni personali del perito.

Le stime inesatte o sbagliate vengono sicuramente messe in evidenza dagli operatori economici, i quali escluderanno senz'altro dai loro rapporti professionali gli estimatori inesperti o che comunque non siano in grado di fornire delle stime obiettive e valide.

Pertanto, il giudizio di stima è sempre di natura oggettiva, ed il perito non deve esprimere la sua opinione personale anche se, nello sforzo di voler obiettivare il più possibile la stima, cercando cioè di interpretare verosimilmente il valore più probabile, rimane pur sempre nel giudizio di valore l'impronta del perito quale soggetto e quindi affetta da errori. Molto bene viene espresso tale concetto dal Di Cocco, quando egli dice: «La circostanza che il giudizio di stima include errori accidentali di natura soggettiva non autorizza a ritenere che tale giudizio ed il valore di stima siano soggettivi, altrimenti anche l'altezza del Monte Bianco è soggettiva poiché inevitabilmente affetta da errori, così come qualsiasi misura, come insegna la fisica sperimentale. La soggettività o meno è pertanto attribuito del valore di stima e cioè del valore circa la cui entità si esprime il giudizio. Se tale valore è quello che è o quello che sarebbe o sarebbe stato sotto l'influenza di cause oggettive è valore oggettivo; se è quello che sarebbe o sarebbe stato sotto l'influenza di cause soggettivamente definite dal perito è valore soggettivo. Nel primo caso è giudizio *estimativo*, nel secondo è giudizio *personale*». Vedi *Astinum*, ottobre 1981.

In sintesi, il giudizio di stima deve emergere soltanto dall'analisi del bene da valutare, dalle finalità per cui si esegue la stima, dai fatti e dalle persone implicati nella stima stessa, nonché da situazioni di fatto e ipotetiche oggettive, senza il parere o le impressioni personali del perito.

Gli estimatori quindi devono essere veramente degli esperti e la loro specializzazione non può essere che in un determinato campo o settore tecnico-economico. In caso di perizie complesse è di solito necessario un *collegio peritale* per l'apporto di specifiche conoscenze o di particolare tirocinio.

L'estimo, dunque, si limita ad assegnare ad un bene economico un dato valore sotto una determinata fisionomia economica senza risalire ad indagini sui fenomeni che lo

hanno causato, ma adducendo solo giustificazioni all'operato svolto e alla procedura seguita.

Si può quindi concludere con Di Cocco (2) e dire in definitiva che ogni stima deve essere, nello stesso tempo, *obiettiva, condizionata e generalmente valida*:

— *obiettiva*: in quanto dal giudizio bisogna escludere qualunque valutazione soggettiva o di affezione, nonché l'opinione o il parere del perito o di altre persone implicate o meno; l'obiettività del giudizio di stima equivale quindi a concetto di imparzialità;

— *condizionata*: in quanto il giudizio di valore dipende strettamente dai rapporti che intercorrono tra fatti, cose e persone che condizionano la fisionomia o l'aspetto economico che risolve in quel dato momento e in modo logico quel determinato caso concreto di stima;

— *generalmente valida*: in quanto il giudizio di valore formulato in un circostanziato caso di stima, per essere valido, dovrebbe risultare universale, nel senso che la maggior parte dei periti formulerebbero, con la più alta probabilità, proprio quel valore.

AVVERTENZA. Si rileva peraltro che anche i giudizi di tipo economico, e cioè i giudizi di convenienza, rientrano ormai nel corpo dell'estimo, pur non essendo giudizi di tipo *estimativo*, poiché nella pratica professionale un committente può chiedere, indifferente, sia un *giudizio estimativo* (che deve essere oggettivo, condizionato e generalmente valido) sia un *giudizio economico* su un dato bene o un investimento (e in questo caso non è strettamente necessario parlare di obiettività, di imparzialità o di generale validità, in quanto diverse o specifiche o personali possono essere le richieste).

Pertanto l'estimatore, come da prassi consolidata, può formulare *sia giudizi di valore che giudizi di convenienza*, poiché in ambedue i casi le valutazioni vengono comunque espresse, sotto una visuale economica e per soddisfare una data ragione pratica, con le stesse tecniche metodologiche.

3. Aspetti economici tradizionali

Come già visto, la quantità di moneta attribuita ad un bene economico si dice stima. Questa però non rappresenta, in generale, un valore costante nel tempo, né lo è in senso assoluto in un determinato istante. Un giudizio di stima può variare infatti nel tempo se mutano alcune condizioni che l'hanno determinato; e può variare anche nello stesso momento a seconda delle ragioni pratiche che l'hanno causato o, meglio, in dipendenza dell'aspetto economico che il bene in esame viene ad assumere per risolvere un determinato quesito estimativo.

Gli aspetti economici tradizionali sono sei, e precisamente:

(2) Enzo Di Cocco - La valutazione dei beni economici, Edagricole, Bologna, 1960

1) più probabile valore di mercato⁽³⁾;

2) più probabile valore di produzione o di riproduzione;

3) più probabile valore di trasformazione;

4) più probabile valore complementare;

5) più probabile valore di surrogazione;

6) più probabile valore di capitalizzazione⁽⁴⁾.

Di conseguenza, uno stesso bene può avere più valori di stima nello stesso momento. Ma più periti chiamati a valutare uno stesso bene, in un dato momento e sotto lo stesso aspetto economico, dovrebbero formulare pressoché un identico giudizio di stima, e cioè pervenire ad un unico risultato.

Teoricamente, poi, in regime di perfetta libera concorrenza e di equilibrio economico, nonché per lunghi periodi, gli aspetti economici dovrebbero coincidere tutti col più probabile valore di mercato. Nella realtà ciò non si verifica per la sussistenza di vincoli, usi, costumi, mercato imperfetto e instabilità della moneta, nonché per la presenza di forze extra economiche.

In sintesi, una volta individuato l'aspetto economico che un dato bene viene ad assumere per risolvere quel determinato caso concreto di stima, il perito, fra tutti i valori possibili, dovrà ricercare quello che, nel momento in cui si riferisce la stima, avrebbe la maggiore probabilità di verificarsi.

Nonostante la numerosa gamma di casi di stima esistenti in pratica, è difficile che uno stesso bene economico possa essere valutato sotto tutti e sei gli aspetti economici. Si può ritenere d'altra parte che, in linea di massima, ciascun bene possa assumere almeno due degli aspetti economici sopra elencati.

Così di un fabbricato può essere richiesto di conoscere:

a) il valore di mercato, nel caso di eredità o di compravendita;

b) il valore di ricostruzione o di costruzione, rispettivamente nel caso di indennizzo per incendio o di progettazione ex-novo;

c) il valore di trasformazione, qualora si debba demolirlo (valore a sito e cementi), o sia destinato ad un altro impiego previa trasformazione;

d) il valore complementare, nel caso venga distrutta o espropriata una parte del fabbricato;

e) il valore di surrogazione, soltanto per rarissime e particolari condizioni o esigenze pratiche;

(3) La locuzione "più probabile" si usa in quanto si intende ovviamente scegliere, fra tutti i possibili valori, quello che ha maggiori possibilità di verificarsi.

(4) Quando la capitalizzazione dei redditi di un immobile comporta la determinazione del relativo più probabile valore di mercato, questo aspetto economico perde la sua autonomia, per diventare un procedimento dell'aspetto economico del valore di mercato.

f) il valore di capitalizzazione, quale valore autonomo, e pertanto non fondibile col valore di mercato, per la ricerca di un conveniente investimento sulla base dell'accumulazione iniziale dei suoi redditi futuri.

Analogamente può avvenire per una partita di uva, già raccolta, la quale può essere valutata, a seconda dell'esigenza pratica, sotto l'aspetto economico del valore di mercato, del valore di produzione, come sotto quello di trasformazione in vino e vinacce.

Il perito, quindi, fra i suddetti aspetti economici dovrà individuare quello che risolve in modo logico e obbiettivo il quesito di stima. Nella realtà l'aspetto economico di un bene dovrà scaturire dalla ragione pratica della stima o dal quesito estimativo, e cioè, in ultima analisi, dai rapporti economici e giuridici intercorrenti tra fatti, cose e persone implicati nella stima. Se una macchina distrutta dall'incendio fosse di proprietà del costruttore, il danno si identificherebbe col valore di produzione, qualora la ditta costruttrice possa sostituirla riproducendola; in caso contrario il danno per il costruttore si può assimilare al valore di mercato, al netto naturalmente delle spese evitate dal momento della distruzione a quello della immissione della macchina sul mercato. Nel caso invece che la macchina fosse di proprietà di un cittadino qualsiasi, il danno per contro si dovrà ricercare nel valore di mercato che avrebbe avuto la macchina in quel momento in una libera contrattazione di compravendita. Ecco come uno stesso bene stimato per un identico fine, in questo caso per danno, possa essere valutato diversamente in dipendenza delle differenti persone implicate nella stima, nonché della diversa destinazione economica del bene stesso.

La posizione economica della persona di fronte al bene oggetto di stima è pertanto di estrema importanza. Un altro esempio può chiarire meglio questo assunto. Se una partita di pomodori venisse distrutta in un incidente stradale, il danno che ne deriverebbe avrebbe un diverso aspetto economico a seconda della destinazione della merce e della persona interessata:

a) se i pomodori fossero destinati al mercato dal produttore, il danno, data per sicura la vendita, sarebbe uguale al valore di mercato all'ingrosso che il produttore avrebbe realizzato, al netto però delle spese che vengono risparmiate dal momento del sinistro a quello della fase commerciale conclusiva (diritti di mercato, dazio comunale, senserie, trasporto, ecc.);

b) se i pomodori fossero di un commerciante grossista, il danno risulterebbe pari al prezzo pagato al produttore, più le eventuali spese sostenute nella compravendita per il carico, trasporto, ecc.;

c) se i pomodori fossero stati invece di proprietà di una industria che avrebbe dovuto trasformarli in conserva, il danno potrebbe identificarsi col caso precedente; ma se l'industria trasformatrice dimostra di avere subito un danno maggiore per la mancata trasformazione, il danno si dovrà computare in base al valore di trasformazione del prodotto e cioè al mancato ricavo depurato delle spese non sostenute per la trasformazione e la commercializzazione, nonché quelle risparmiate dal momento del sinistro a quello della trasformazione.

Si rileva d'altronde che non esiste una norma ben definita o un criterio speciale nella scelta dell'aspetto economico, come non si esclude possano esistere in pratica dei casi particolari che comportino degli adattamenti o delle soluzioni altrettanto particolari.

È il perito comunque che dovrà di volta in volta studiare ed esaminare accuratamente il quesito estimativo e risolverlo come farebbe obiettivamente la massa degli operatori tecnici ed economici, in modo che, in definitiva, alla persona o alle persone implicate non derivino indebiti arricchimenti o impoverimenti. Nel caso quindi di una compravendita di un immobile, il relativo giudizio di stima dovrà essere formulato dal perito sulla base del valore di mercato che si realizzerebbe in una libera contrattazione.

Ogni stima, pertanto, deve essere basata su un principio di equità: il valore cioè che si esprime sotto un determinato, ma appropriato, aspetto economico si deve ritenere, per le persone implicate, economicamente equivalente alla realtà dei fatti e delle cose.

Se da un apprezzamento di terreno, costituente una unica entità economica-produttiva, viene staccata una parte in seguito ad una causa qualsiasi (ad es.: espropriazione per pubblica utilità o avulsione dovuta alla piena di un fiume), il danno che il proprietario viene a subire si determinerà per differenza tra il valore di mercato del fondo intero e il valore di mercato della parte rimastagli: la stima cioè si effettua sotto l'aspetto economico del valore complementare, salvo leggi speciali o situazioni particolari.

Infiniti quindi possono essere i quesiti, le circostanze o le esigenze pratiche per cui una stima può venire richiesta, ma gli aspetti economici che possono risolvere o soddisfare questa indefinita casistica sono, in linea di massima, limitati a quelli in precedenza elencati. Può sussistere peraltro qualche altra visuale economica «particolare» che risolve una situazione di fatto altrettanto «particolare». Nella pratica estimativa è sempre necessario, o quanto meno utile, avere una certa «elasticità» di adattamento alla situazione reale.

Concludendo, uno stesso bene nello stesso momento può assumere valori diversi solo in dipendenza dell'aspetto economico sotto il quale il bene viene valutato e non per il giudizio imputabile a più periti. Se ciò si dovesse verificare, la causa si deve ricercare nella scarsa ed eterogenea preparazione professionale dei periti o nella mancanza del principio di obiettività o di equità da parte degli stessi.

Una stima, pertanto, è il più probabile giudizio di valore che si può assegnare ad un bene economico in un dato momento e capace di soddisfare, in modo logico e obiettivo, un determinato caso concreto di stima.

In sintesi, un giudizio di valore, per essere valido, deve contemporaneamente risultare obiettivo, equo, universale.

AVVERTENZA. Dei sei aspetti economici enunciati, riconosciuti validi sia da un punto di vista teorico che pratico, si ravvisa che gli «aspetti fondamentali» sono i primi due (valore di mercato e valore di costo). Gli altri quattro aspetti (trasformazione, complementare, surrogazione e capitalizzazione), pur conservando la loro «autonomia», si possono considerare derivati dai due aspetti fondamentali, giustamente ritenuti come «chiave». Tutto infatti ruota

intorno al valore di mercato o al valore di costo o congiuntamente ad entrambi. Solo il valore di capitalizzazione può perdere la sua autonomia, per diventare uno strumento o una procedura al servizio del valore di mercato, e cioè quando la capitalizzazione dei redditi di un immobile serve esclusivamente per determinare il relativo valore venale.

Nella variopinta casistica estimativa sono comprese, ovviamente, anche le valutazioni afferenti ai danni, ai redditi lordi e ai redditi netti.

Si abbia, a puro titolo illustrativo, il caso di un ipotetico immobile a fecondità ripetuta, per il quale possa essere richiesto, fra l'altro, di determinare:

- l'ammontare del più probabile canone di affitto;
- il valore che si può ricavare dalla possibile vendita dei prodotti nell'ambito di un dato esercizio: si tratta di valutare la produzione lorda vendibile — Plv —, e cioè il valore dei prodotti che si possono vendere senza menomare il normale funzionamento dell'immobile stesso;
- il reddito netto dell'imprenditore concreto: si tratta di detrarre dalla Plv le spese effettive di gestione e per differenza rimane la somma dei redditi afferenti, tutto o in parte, alle persone economiche riunite nella persona fisica o giuridica dell'imprenditore;
- il reddito ritraibile dall'immobile in base al canone di affitto: dal canone si detraggono tutte le spese a carico del proprietario con l'immobile locato o supposto tale;
- il reddito ritraibile dal proprietario nel caso conduca direttamente il proprio immobile: dalla Plv si tolgono tutte le spese di conduzione afferenti al «puro» proprietario;
- la somma attuale dei redditi afferenti al proprietario dell'immobile ad un dato saggio di sconto prefissato dal committente per suoi scopi di particolare convenienza o per altre finalità: si tratta di un «autonomo» valore di capitalizzazione;
- il più probabile valore di mercato dell'immobile ritraibile in una libera contrattazione di compravendita;
- il più probabile valore dell'immobile suscettibile ad un cambiamento della destinazione economica in atto: è un valore di trasformazione che si ricava per differenza tra il valore di mercato dell'immobile trasformato e il costo relativo alla trasformazione;
- l'indennizzo spettante al proprietario dopo l'esproprio parziale dell'immobile: è un valore complementare che, secondo la legge del 1865, si determina per differenza tra il valore di mercato dell'intero immobile prima dell'esproprio e il valore di mercato dell'immobile rimasto dopo l'esproprio;
- l'indennizzo per «migliorato» spettante ad un terzo che abbia eseguito delle migliorie sull'immobile: è pure un valore complementare e l'indennizzo si ricava per differenza tra il valore di mercato dell'immobile con la miglioria presente nel momento in cui sorge il diritto all'indennizzo e il valore di mercato dello stesso immobile, e nello stesso momento, senza la presenza di quella miglioria;

— la spesa per costruire un fabbricato già esistente nell'immobile: è un costo di costruzione ex novo di un fabbricato simile, e cioè un costo di ricostruzione;

— il valore dei fabbricati dell'immobile a fini assicurativi contro l'incendio: equivale al costo di ricostruzione dei singoli fabbricati senza la spesa delle fondamenta, dedotto di un *quid* di reale vetustà in base allo stato di manutenzione e di conservazione;

— e così via...la casistica può continuare.

Da ciò emerge chiaramente che solo per beni economici a fecondità ripetuta si può valutare separatamente tali beni dai relativi redditi lordi o netti. Ciò, ovviamente, non è possibile per i beni economici a fecondità semplice (frumento, vino, concime, laterizi, cemento, ecc.).

4. Valore di mercato

Qualunque bene economico può essere valutato sotto questo aspetto, sia esso un bene immobile o mobile, un servizio reale o personale, a fecondità semplice o ripetuta, come i diritti, i fatti e le cose in genere. Naturalmente tale valutazione è possibile solo se esiste un mercato del bene da stimare e cioè se esso è più o meno oggetto di scambio. Per poter determinare, infatti, il più probabile valore di mercato, il perito deve basarsi sui prezzi pagati e riscossi in un dato momento per beni identici, simili o per lo meno confrontabili con il bene da stimare e la stima risulterà tanto più obbiettiva e verosimile quanto più ampio e attivo sarà il mercato.

È ovvio che il prezzo di mercato per realizzarsi necessita della presenza di un venditore e di un acquirente, ma è altrettanto vero che il prezzo pagato al venditore costituisce nello stesso tempo per l'acquirente un *costo*, sia che il bene acquistato venga destinato al consumo come alla produzione.

Il prezzo di mercato che si forma in una libera competizione, e cioè in un mercato che sia governato da forze esclusivamente economiche, è una realtà che misura esattamente tutte le forze oggettive e subiettive da cui deriva il prezzo stesso.

Il prezzo di mercato può assumere in pratica diverse denominazioni a seconda del quesito estimativo; tra i principali tipi vanno ricordati:

- prezzo di mercato all'ingrosso;
- prezzo di vendita all'azienda e cioè il prezzo all'ingrosso diminuito delle spese di sensoria, trasporto, ecc.;
- prezzo di mercato al minuto;
- prezzo di acquisto all'azienda e cioè il prezzo al minuto aumentato delle spese di trasporto, ecc.;
- prezzi particolari (prezzo di ammasso, prezzo vincolato, ecc.).

In sintesi e in linea generale, il più probabile valore di mercato di un bene si può definire come quel valore che con ogni probabilità si realizzerebbe su un determinato mercato e in quel dato momento. Dire quindi che il valore di

mercato di un prodotto è di x lire, significa che tale è la somma che più probabilmente si ricaverebbe se lo si ponesse in vendita.

Non tutti i beni, però, hanno un valore di mercato facilmente determinabile o chiaramente individuabile: basti pensare in proposito a beni che talora non sono oggetto di scambio (ad es.: il letame, il fieno di alta montagna, l'uva da vino in Toscana, ecc.) o a beni che, pur essendo dello stesso tipo, non sono uniformi o non presentano caratteristiche di sufficiente confrontabilità o addirittura perché hanno una distinta individualità (si veda, ad esempio i quadri, gli oggetti d'arte e di antiquariato, i boschi, gli opifici industriali, ecc.).

Il perito, in questi casi, dovrà orientarsi sull'opinione della massa degli operatori economici e, dove è possibile, prendere in considerazione un altro aspetto economico che possa ugualmente risolvere in modo valido il quesito pratico di stima, o se necessario, per certi beni o servizi pubblici, si potrebbe ricorrere — con una adeguata procedura metodologica — anche alla simulazione o alla ricostruzione di un dato mercato.

5. Valore di produzione e di riproduzione ⁽⁵⁾

Il valore di produzione risulta dalla somma delle spese che deve o dovrebbe sostenere un imprenditore puro per realizzare un dato prodotto o per produrre un certo bene. Esso va riferito sempre ad un dato imprenditore, ad un dato mercato, ad una data produzione e ad un determinato momento.

Il valore di produzione, pertanto, va riferito alla *figura astratta dell'imprenditore* e varia, a parità di tutte le altre condizioni, col variare dell'abilità o capacità imprenditoriale.

Il riferimento ad un dato imprenditore puro è fondamentale in quanto nel valore totale di produzione devono essere computate, oltre le spese vive, anche quelle indirette e cioè i compensi spettanti alle prestazioni e ai mezzi produttivi direttamente forniti dallo stesso imprenditore concreto, quale persona fisica o giuridica che riunisce in sé una o più altre persone economiche oltre a quella dell'imprenditore. Esistendo nella realtà, infatti, l'imprenditore concreto, in tutta la sua vasta gamma, il valore di produzione va determinato solo nei confronti dell'imprenditore puro, quale figura economica che fornisce nel processo produttivo soltanto l'organizzazione dei fattori della produzione, assumendosene i rischi. Come tale, l'imprenditore puro o astratto deve o dovrebbe reintegrare tutti i capitali distrutti nella produzione e retribuire tutte le persone economiche incluso se stesso, che direttamente o meno hanno, con le loro prestazioni, contribuito alla produzione. In altri termini, nel valore di produzione vanno comprese le spese realmente sostenute da un dato imprend-

(5) Il termine *valore di produzione* corrisponde, come è ovvio, a quello più comunemente usato in economia come *costo di produzione*. Trattandosi di un giudizio di stima si dovrebbe definirlo più esattamente come *valore del costo di produzione*, ma per ragioni di uniformità con gli altri aspetti economici si è definito con la semplice dizione di *valore di produzione*. Si fa presente, comunque, che in pratica si potrà indifferentemente parlare di costo o di valore di produzione.

ditore concreto e quelle che lo stesso imprenditore avrebbe sostenuto se fosse stato puro imprenditore.

Pertanto, tale valore di produzione è costituito in realtà da «spese dirette o esplicite», e cioè le spese che l'imprenditore sostiene effettivamente, e da «spese indirette o implicite», corrispondenti ai mancati redditi che l'imprenditore viene a subire per tutte le prestazioni di capitale e di lavoro immesse nel processo produttivo dallo stesso imprenditore. Se, ad esempio, l'imprenditore in pratica fosse anche lavoratore manuale, quest'ultimo non verrebbe a percepire il compenso relativo al suo lavoro, e cioè il salario che per l'imprenditore, come tale, viene a rappresentare, quale mancato reddito, una spesa indiretta.

Mentre le spese esplicite si possono facilmente desumere dai dati contabili, quelle implicite, invece, devono essere oggetto di valutazione e quindi di più difficile determinazione.

Ne deriva che non esistendo in pratica l'imprenditore puro, il costo totale di produzione non potrà essere determinato in modo scientificamente rigoroso perché, come già rilevato, alcune voci che lo compongono, essendo implicite, devono sempre essere oggetto di valutazione. Si pensi, ad esempio, ad un imprenditore che sia anche proprietario e capitalista. Oltre il profitto normale dell'imprenditore, due sono in questo caso gli elementi del costo totale che si devono determinare con delle attribuzioni di valore: il beneficio fondiario (Bf) e gli interessi (I). Di più difficile determinazione è senz'altro il Bf il quale si può ricavare, fra l'altro, dal più probabile valore di mercato dell'immobile stesso, dopo averne determinato, con la massima oculatezza, il relativo più probabile saggio di rendimento ($Bf = Vf \cdot r$).

Si ravvisa che il termine Beneficio Fondiario (Bf) è un elemento del costo che va considerato in senso lato: esso cioè deve rappresentare il reddito che compete al proprietario dell'immobile dove si estrinseca la produzione, sia esso agricoltore, industriale, commerciale, ecc.

Anche gli interessi (I) a loro volta, possono essere calcolati soltanto previa valutazione del capitale di esercizio (macchine, attrezzi, bestiami, capitale di anticipazione, ecc.) e del relativo saggio di interesse.

Nella voce poi degli stipendi (St) si deve considerare incluso, oltre che le retribuzioni relative all'amministratore e al direttore anche il *compenso normale spettante all'imprenditore puro* per il lavoro di organizzazione o di coordinamento dei fattori della produzione e per l'assunzione dei rischi relativi. Gli stipendi, in altri termini, assommano tutti i compensi afferenti al lavoro intellettuale e ai rischi normali di gestione.

Il problema intorno al profitto normale ed extra normale è ancora aperto e dibattuto, ma a fini estimativi e quindi essenzialmente pratici, si è creduto di includere nel costo anche il profitto normale dell'imprenditore. Ne deriva che, se per un prodotto, il costo così determinato è uguale al relativo prezzo di mercato, l'imprenditore non conseguirà alcun compenso speciale, e cioè nessun extra profitto, alla stessa stregua di tutti gli altri imprenditori normali. Si precisa, infine, che col simbolo $\pm I$ si indicherà l'extra profitto o più semplice-

mente tornaconto, dato che il profitto normale è già stato incluso o conglobato nella voce degli stipendi (St).

Pertanto il costo totale di produzione risulterà tanto più esatto e attendibile quanto minore sarà il numero delle persone economiche riunite nella figura concreta dell'imprenditore e cioè, in altri termini, quanto meno rilevanti saranno le attribuzioni di valore. Sotto questo aspetto, quindi, non v'ha dubbio che la determinazione dei costi offre maggiori difficoltà nel settore agricolo che in quello industriale.

Comunque, il valore di produzione (Kt) si determina sommando le seguenti voci di spesa:

$$Kt = Q + Sv + Tr + Sa + St + Bf + I^{(6)}$$

In definitiva, qualunque sia la figura concreta dell'imprenditore, il costo totale deve comprendere tutte le voci di spesa considerate, siano esse dirette o indirette.

E precisamente:

Q = quote di reintegrazione, manutenzione e assicurazione;

Sv = spese varie per acquisto di materie prime e servizi;

Tr = tributi vari: imposte, tasse e contributi;

Sa = salari per la retribuzione del lavoro manuale;

St = stipendi per la retribuzione del lavoro intellettuale (amministrazione, direzione, sorveglianza e normale profitto d'impresa);

Bf = beneficio fondiario per la retribuzione inerente al fondo o immobile fondiario (terreno più relativi investimenti stabili);

I = interessi per la retribuzione inerente al capitale di esercizio (capitale scorte più capitale di anticipazione).

Pertanto, dato che il puro imprenditore conferisce l'organizzazione con l'assunzione dei relativi rischi, egli deve praticamente:

— reintegrare i capitali logorati, distrutti o comunque impiegati nella produzione ($Q + Sv$);

— pagare allo Stato e agli Enti pubblici le imposte, le tasse e i contributi relativi al processo produttivo stesso (Tr);

— retribuire le persone economiche, incluso se stesso, che partecipano direttamente alla produzione ($Sa + St + Bf + I$).

Dal confronto del costo di produzione così concepito con il relativo ricavo ottenuto dalla produzione stessa, l'imprenditore puro, quale gestore dell'azienda, potrà constatare se il compenso a lui spettante, cioè il tornaconto o profitto extra-normale, risulterà positivo, negativo o nullo, a seconda se la sua abilità imprenditoriale si è dimostrata superiore, uguale o inferiore a quella normale e cioè alla maggioranza degli imprenditori.

(6) Per ulteriori chiarimenti relativi al profitto in generale e alle singole voci di spesa costituenti il costo totale, si veda il paragrafo 9) del capitolo: Fondamenti di economia.

Il perito, quindi, incaricato di determinare il più probabile valore di produzione di un certo bene dovrà, con riferimento ad un determinato mercato e ad un dato momento, analizzare accuratamente le singole voci di spesa, con tutti gli elementi che le compongono, da attribuire ad un dato imprenditore.

Nella realtà, infatti, il valore di produzione nei confronti di uno stesso bene varia col variare dell'abilità dell'imprenditore, ma se al perito venisse richiesta la determinazione del valore di produzione di un certo bene nei confronti di un imprenditore medio e cioè ordinario, per la valutazione delle singole spese si dovrà considerare quali sarebbero le spese che in condizioni normali avrebbe sostenuto o dovrebbe sostenere un imprenditore puro di medie capacità tecniche, finanziarie e organizzative e cioè, in pratica, le spese riferibili alla maggioranza degli imprenditori, inclusi il profitto normale.

Da quanto finora esposto emerge chiaramente come il valore di produzione escluda per sé l'extra profitto dell'imprenditore, sia esso positivo che negativo. L'extra profitto o tornaconto, quale reddito differenziale, si ricava quindi, come si è detto, dal valore di mercato di un bene diminuito del corrispondente valore di produzione. Esistono in pratica, infatti, dei particolari valori di produzione che, pur comprendendo il profitto normale non possono identificarsi col valore di mercato. Ciò si verifica in genere ogni qualvolta il bene viene prodotto su commissione. Quando, ad esempio, un'impresa edile costruisce un fabbricato su ordinazione di un suo cliente, il preventivo di spesa comprenderà ovviamente, anche il profitto normale dell'impresa e quindi, a costruzione ultimata, il prezzo pagato all'impresa edile non potrà che costituire per il committente un valore di produzione. Anche nel caso concreto, pertanto, in cui sia richiesto di conoscere quanto sia venuto o possa costare lo stesso fabbricato all'impresa edile, nel valore di produzione si dovrà computare il profitto normale.

Qualora, poi, l'impresa edile costruisca direttamente un edificio a scopo di compravendita, il relativo prezzo di realizzo non può che essere un valore di mercato, e potrà risultare, naturalmente, uguale, superiore o inferiore al totale valore di produzione: l'eventuale differenza che ne può derivare non è altro che il tornaconto o extra profitto, dipendente solo dalla maggiore o minore abilità organizzativa rispetto alla normalità degli imprenditori.

Così, in definitiva, se al perito fosse demandato l'incarico di determinare il più probabile valore di produzione o di riproduzione di un bene, tanto che possa o no essere prodotto dallo stesso committente, si dovrà computare nella valutazione del costo anche il profitto normale, oltre a tutte le spese ordinarie che dovrebbe sostenere un imprenditore puro.

Per profitto normale si deve intendere, in linea di massima, quello che, in quel dato ambiente, per quel dato tipo di beni e per determinate esigenze pratiche, realizzerebbe la maggioranza degli imprenditori.

È altresì necessario conoscere come, entro certi limiti e nell'ambito di una determinata azienda, alcune voci di spesa del costo totale di produzione siano «fisse» e altre invece «variabili». Sono fisse quelle spese che rimangono costanti, prescindendo dall'entità della produzione, come in genere le spese relative per lo più ai capitali fissi (parte delle quote, le imposte, parte degli

stipendi, il beneficio fondiario, parte degli interessi). Si definiscono variabili, invece, le spese che, in modo più o meno proporzionale, aumentano col crescere della produzione (spese varie, il salario, la quota di manutenzione, ecc.).

Pertanto, il costo unitario medio di produzione, desunto dal rapporto tra il costo totale e le unità prodotte, diminuisce, a parità di costi fissi e delle altre condizioni, con l'aumentare della produzione totale, in quanto il costo fisso viene ad essere ripartito fra un numero via via maggiore di unità prodotte.

Due sono in definitiva le cause che, in concomitanza o meno, possono diminuire il costo unitario medio di produzione, a parità di condizioni:

- a) aumentando la produzione totale, nei limiti della legge della produttività decrescente;
- b) riducendo l'ammontare dei costi fissi.

Pertanto, a parità di prezzi e di produzione, il profitto dell'imprenditore potrà aumentare soltanto col diminuire in qualche modo i costi fissi (migliore combinazione e maggiore sfruttamento delle strutture aziendali, esenzioni fiscali, contributi, cooperazione, ecc.).

Quando il prezzo unitario del prodotto è pari al costo medio unitario minimo si ha il prezzo di fuga e l'azienda si verrebbe a trovare ai margini della sopravvivenza (azienda marginale).

Nell'azienda marginale il tornaconto dell'imprenditore è nullo.

Si definisce azienda intramarginale quella il cui costo unitario medio minimo è inferiore al prezzo.

Mentre il prezzo di mercato di un dato prodotto, in una libera competizione, è pressoché costante per tutti gli imprenditori interessati, il costo unitario medio, varia, invece, da impresa a impresa in dipendenza della diversa abilità organizzativa dei singoli imprenditori e delle diverse modalità tecniche adottate. Pertanto, in regime di economia a prezzi calanti, l'imprenditore che produce in perdita, se non vuole abbandonare la propria attività, deve riorganizzare la propria azienda in modo da ridurre il costo unitario medio minimo almeno fino al livello del prezzo di mercato dei prodotti, e cioè fino a raggiungere il cosiddetto prezzo di fuga.

Definito deve essere inoltre il «momento» cui il valore di produzione va riferito. Esso può, infatti, essere riferito all'inizio, alla fine, in un momento intermedio o esterno al periodo relativo al processo produttivo, ma in ogni caso ciò comporta lo spostamento delle singole spese nel tempo mediante delle operazioni finanziarie di *riporto o di sconto*. Nel caso particolare in cui il ciclo di produzione si completi nel tempo di un anno e si voglia il valore di produzione riferito alla fine dell'anno stesso, la posticipazione delle spese si può fare in pratica con un'unica operazione di riporto di un anno su metà della somma delle spese di gestione, nell'ipotesi però che tali spese si considerino uniformemente distribuite durante tutto il ciclo produttivo e si sostengano tutte con denaro preso fuori dall'azienda. Se l'attività produttiva è tale da consentire la

vendita dei prodotti distribuita durante il ciclo — come ad esempio in una azienda ad indirizzo zootecnico o destinata all'allevamento dei polli da carne o nel caso di un calzaturificio — non si opera alcuna posticipazione sulle spese, in quanto in effetti l'imprenditore non ha avuto per la gestione alcuna anticipazione di denaro.

Raramente, però, l'azienda produce un solo bene: l'attività economica di un'azienda, infatti, è di solito rivolta alla produzione contemporanea di più prodotti. Il valore di produzione complessivo dell'azienda in questo caso si riferisce globalmente a tutti i beni prodotti: ne deriva così l'importante problema dei «costi congiunti e dei costi connessi».

Non di rado, noto il valore totale di produzione di un'azienda, si presenta in pratica l'opportunità o la necessità di dover conoscere il valore di produzione dei singoli beni da essa prodotti: *problema dei costi congiunti*; oppure, noto il valore di produzione di un dato prodotto si vuole conoscere quello delle singole parti che lo costituiscono: *problema dei costi connessi* (ad es.: il valore di produzione della granella e della paglia nel frumento; il costo della carne e del grasso nel suino; il costo della carne e della pelle in un animale bovino; il valore di produzione del vino e delle vinacce nella trasformazione di una partita di uva da parte di un commerciante, ecc.).

Qualunque sia però il metodo adottato nella ripartizione del valore totale di produzione sostenuto da un'azienda fra i singoli prodotti o tra le parti costituenti un prodotto, rimane sempre un fatto arbitrario e irrazionale.

Ma ciò non significa che il farlo — specie in talune circostanze estimative — non possa risultare ugualmente utile o valido, seppure con risultati approssimativi. Basterà comunque contenere tale arbitrarietà entro certi limiti e cioè, in altri termini, scegliere la soluzione che risulti la meno irrazionale possibile.

Fra i metodi di ripartizione usati in pratica, il più appropriato, quando si voglia conoscere il valore di produzione del prodotto principale, è il **metodo del costo per differenza**. Esso, infatti, si determina per differenza tra il valore globale di produzione e il valore di mercato dei prodotti secondari. Per adottare questo metodo occorre la condizione che il prodotto principale assorba un'alta percentuale del costo totale (non meno del 70%); per la sua applicazione si fa l'ipotesi, inoltre, che il valore di mercato dei prodotti secondari coincida con il relativo valore di produzione. Ne consegue che tale metodo per differenza conserverà tanta maggiore attendibilità, quanto più importante risulterà il prodotto principale rispetto a quelli secondari e quanto più ridotto sarà lo scarto tra valore di mercato e valore di costo dei prodotti secondari.

Quando, invece, si voglia determinare il valore di produzione dei singoli prodotti di un'azienda, noto che sia il relativo costo globale, si può adottare il cosiddetto **metodo analitico del costo aziendale**: si tratta di distribuire il costo totale dell'azienda tra i vari prodotti realizzati. Ma mentre è relativamente facile assegnare a ciascun prodotto le relative spese specifiche, molto più difficile e arbitrario risulta per contro il riparto delle spese comuni o generali. Per effettuare la ripartizione delle singole spese non specifiche si devono adottare in linea di massima dei criteri che tengano conto del diverso peso che

hanno i singoli prodotti nel processo produttivo. Nel caso particolare di un'azienda agraria l'ammontare dei tributi, ad esempio, potrebbe essere suddiviso in base alla superficie, e il salario invece in proporzione diretta al numero delle giornate lavorative mediamente richieste in un anno dai singoli prodotti. Se nell'azienda esiste il calendario del lavoro manuale, il riparto del salario risulterà di conseguenza oltremodo facilitato e meno arbitrario.

In definitiva, per le spese in comune, il perito dovrà di volta in volta usare dei criteri di riparto che riterrà più opportuni, soppesando oculatamente l'importanza dei singoli prodotti in relazione all'incidenza delle singole spese comuni sul costo globale.

Concettualmente errato e praticamente assurdo sarebbe, comunque, risalire al costo globale di un'azienda che realizza più prodotti attraverso la determinazione diretta del costo di produzione dei singoli prodotti. Talora, però, se di un'azienda che realizza più prodotti non si conosce o veramente difficile sia la possibilità di poter conoscere il costo globale dell'azienda, può essere tollerato — agli effetti di determinare il più probabile valore di produzione di un dato prodotto per determinate finalità pratiche — il metodo analitico *del costo unitario*, per quanto esso possa risultare approssimativo e poco attendibile. Si tratta di effettuare un'analisi delle spese specifiche afferenti a quel determinato prodotto e di fare delle arbitrarie attribuzioni per quelle spese non specifiche che interessano l'azienda nel suo complesso.

Particolarmente significativo e utile, infine, può essere — allo scopo di determinare la maggiore o minore convenienza tra due o più prodotti di un'azienda — il metodo denominato *dei costi variabili*.

È già stato rilevato in precedenza come il costo totale si distingua in *costo fisso e costo variabile*: mentre il primo, entro certi limiti, è costituito dai fattori produttivi impiegati in quantità costante, prescindendo dalla produzione, il secondo è costituito dai fattori impiegati in quantità variabile in relazione al variare della produzione.

Con questo metodo, che considera solo i costi variabili di due o più prodotti di un'azienda, si può ottenere, con riferimento al relativo prezzo di mercato, un indice di maggiore o minore convenienza di un prodotto rispetto agli altri. I costi fissi, di conseguenza, si suppongono ugualmente distribuiti in proporzione all'entità dei singoli prodotti. Si tratta, in altri termini, di ripartire in modo adeguato le spese variabili complessive fra più prodotti congiunti, e quindi, a parità di condizioni, di detrarre dal ricavo lordo di ciascun prodotto il corrispondente ammontare delle spese variabili specifiche.

Come gli altri, anche questo metodo dei costi variabili è irrazionale, ma per determinate finalità ha il merito, proprio per il fatto di non considerare i costi fissi, di non complicare maggiormente le operazioni di conteggio con delle arbitrarie valutazioni.

Volendo, ad esempio, confrontare in una azienda agraria i costi di produzione del frumento e del mais, ci si limita a considerare le voci di spesa esplicite e specifiche di ciascuna coltura, quali l'aratura del terreno, le sementi, la semina, i concimi, la manodopera, i noleggi, gli antiparassitari e simili. Togliendo

do dalle rispettive produzioni lorde totali l'ammontare dei relativi costi variabili, si può facilmente constatare quale delle due colture sia più redditizia, a parità di superficie e di altre condizioni. Il risultato consente certamente di effettuare una scelta economica su basi sufficientemente valide.

Si chiama **valore di riproduzione** la somma delle spese che sosterrrebbe un *imprenditore puro* per riprodurre un bene esistente o già prodotto nel passato; in altri termini esso è il valore di produzione di un bene preesistente. Per il risarcimento dei danni di guerra ai fabbricati, ad esempio, l'indennizzo è stato calcolato sulla base del costo di ricostruzione e non su quello originario di produzione.

La **riproduzione di un bene** va intesa normalmente con l'impiego delle tecniche, dei mezzi, delle circostanze e dei prezzi esistenti e attuabili al momento della stima. Tale criterio si segue di solito nella valutazione dell'indennizzo relativo ad un fabbricato distrutto o sinistrato da un incendio. Talora, però con la riproduzione di un bene, per particolari casi concreti di stima, si mira, *entro certi limiti, e non indiscriminatamente per tutte le operazioni*, a ripetere o riprodurre le stesse tecniche che sono state adottate all'atto dell'originaria produzione: l'unica variante è l'adozione di prezzi attuali e cioè vigenti al momento della stima. Non è escluso infatti che talora, per beni di importanza storica, culturale, architettonica o ambientale si debba ricorrere alla loro riproduzione, totale o parziale, applicando — tutte o in parte — le tecniche originarie. Si pensi poi al caso in cui un affittuario o inquilino esegua delle migliorie sull'immobile che tiene in locazione, con promessa da parte del proprietario di un indennizzo. Al termine della locazione, il proprietario risarcirà in questo caso il locatario su un valore di riproduzione basato sulle tecniche attuate al momento dell'esecuzione della miglioria, ma con l'impiego dei prezzi correnti al momento di finita locazione e con riferimento ad un imprenditore ordinario. Tale procedura rimane comunque, a nostro avviso, relativa e non omogenea, in quanto si applicano prezzi correnti in un momento diverso da quello della esecuzione della miglioria.

Si ravvisa pertanto la correttezza, nel caso di indennizzo per una miglioria, di adottare mezzi, tecniche e prezzi correnti al momento di finita locazione.

È ovvio, tuttavia, che al locatario non spetterà un indennizzo pari all'intero valore di riproduzione, bensì diminuito di un *quid* corrispondente al deprezzamento della miglioria intercorso durante gli anni di utilizzazione. In questo caso l'indennizzo dovrebbe consistere esattamente — supposto n uguale agli anni di durata economica della miglioria ed m il numero degli anni trascorsi dal momento di fine esecuzione della miglioria al momento di stima — nel valore di riproduzione decurtato dalla somma di m quote annue di deprezzamento di tale valore. È questo un procedimento che si basa sul cosiddetto **costo deprezzato**, applicabile solo a beni durevoli producibili.

Nell'ipotesi, infatti, che il locatario abbandoni il fondo *subito dopo aver eseguita la miglioria*, gli compete un indennizzo che si dovrà evidentemente identificare col relativo valore di riproduzione. Per contro, nell'altro caso estremo, e cioè se il locatario lascia il fondo *proprio nell'anno in cui finisce la durata*

economica della miglioria, l'indennizzo corrisponderà, eventualmente, al relativo valore finale di recupero.

La **caratteristica del costo deprezzato** consiste nel suddividere in quote costanti o variabili il valore di produzione di un bene durevole, ma non infinito, tra gli n anni della sua vita economica in modo che tale valore di produzione si riduca gradualmente di anno in anno della corrispondente quota di deprezzamento fino ad annullarsi o ad eguagliare il suo valore di recupero, nell'anno in cui cessa la sua vita di utilizzazione economica.

La durata economica si calcola dall'anno in cui il bene durevole è stato prodotto o acquistato, e cioè dall'anno in cui esso entra in produzione (7), e il totale valore di produzione o di acquisto — riferito naturalmente al medesimo anno di inizio della vita economica del bene stesso — andrà ripartito, mediante un piano di deprezzamento prestabilito, tra gli anni della durata economica considerata.

In sintesi, volendo conoscere il valore di produzione di un bene durevole all'anno m dall'inizio della sua vita economica, si avrà:

$$K_m = K_0 - \sum_0^m Q/m$$

dove:

K_m = valore di produzione o costo iniziale residuo all'anno m e cioè il valore di costo dopo m anni dall'inizio della vita economica del bene durevole (costo deprezzato);

K_0 = valore di produzione o costo iniziale riferito all'anno in cui inizia la vita economica del bene stesso;

$\sum_0^m Q/m$ = somma aritmetica o accumulazione finanziaria — a seconda del criterio adottato per il deprezzamento — delle quote annue di deprezzamento prestabilite, dall'inizio della vita economica all'anno intermedio m considerato.

Tutti i valori introdotti dovranno essere, ovviamente, quelli correnti al momento cui si riferisce la stima.

È importante infine sottolineare se i costi rientrano in un «bilancio finanziario» o in un «bilancio economico».

Nell'ottica di un *operatore privato* si fa riferimento esclusivamente al *bilancio finanziario*, e cioè la stima si esegue solo sulla base dei *prezzi di mercato* (sia per i costi quanto per i ricavi). Si veda, ad esempio, il prodotto netto aziendale, il reddito netto di un imprenditore concreto, l'esecuzione di una miglioria su di un immobile, ecc.

(7) Se si tratta di una macchina il costo massimo si avrà al momento stesso dell'acquisto; nel riguardi, invece, dell'impianto di un vigneto o della costruzione di un edificio, ecc., il costo massimo di produzione si avrà dopo un certo tempo dall'inizio dei lavori.

Nell'ottica invece di un operatore pubblico si fa riferimento al *bilancio economico*, e cioè la stima si fa in base a prezzi particolari, i cosiddetti *prezzi ombra* (sia per i costi o uscite che per i ricavi o benefici), in quanto il bilancio economico viene formulato sotto la visuale del benessere sociale o della Comunità.

Ne deriva così che, in un investimento privato, si computano i costi e i ricavi che si possono verificare o rilevare direttamente nel mercato, mentre in un investimento pubblico si dovrebbero conteggiare i costi e i ricavi da un punto di vista della collettività, e cioè i *costi e i ricavi sociali*, rilevando nel contempo anche tutte le esternalità (positive e negative), e cioè le conseguenze che l'investimento pubblico comporta nei confronti della società e/o dell'ambiente. L'operatore privato, infatti, nel suo *bilancio finanziario* non tiene assolutamente conto delle conseguenze (siano esse positive o negative) che si possono riversare nell'ambito sociale o ambientale a causa del suo investimento o durante un processo o esercizio produttivo.

In un investimento pubblico è ovvio che, nei confronti della collettività, le esternalità negative costituiscono un costo, una perdita o una uscita, mentre quelle positive producono un beneficio, un ricavo o una entrata.

Fra le molteplici esternalità si annoverano a titolo esemplificativo:

- aumento o diminuzione della occupazione o della disoccupazione;
- inquinamento o meno dell'aria, delle acque dolci e marine, nonché di beni storico-culturali, artistici o architettonici;
- aumento o diminuzione della manodopera qualificata;
- deterioramento o miglioramento di un paesaggio;
- aumento o diminuzione del grado ambientale;
- aumento o diminuzione della rumorosità;
- riduzione o meno della salubrità di un clima;
- deterioramento o meno di un pregevole o particolare panorama;
- riduzione o miglioramento dell'utilità ricreazionale di un parco o di un bosco o di un sito balneare, nonché dell'uso di un bene pubblico di particolare pregio, ecc.

Fra tutte le esternalità (negative o positive che siano) si valutano evidentemente, ricorrendo per lo più ai prezzi ombra, quelle che si possono in qualche modo esprimere in moneta. Le esternalità quindi non monetizzabili (e cioè praticamente quelle intangibili) verranno dettagliatamente descritte per tenerne conto, eventualmente, in sede decisionale sull'esecuzione o meno di un progetto pubblico.

Come già detto, per i *costi e i ricavi sociali* si applicano i *prezzi ombra* (o prezzi contabili sociali), così denominati proprio perché non rilevati sempre e/o totalmente dal mercato. Possono essere prezzi ombra che derivano da prezzi di mercato soggetti ad adeguati aggiustamenti o correzioni o realizzabili in regime di perfetta libera concorrenza, o prezzi ombra che vengono invece stimati secondo particolari metodologie.

Utili indicazioni sulle procedure di stima dei prezzi ombra delle singole categorie di beni e di servizi che possono costituire gli *inputs* (costi o uscite) e

gli *outputs* (ricavi o benefici) di un progetto pubblico, si possono ottenere nel manuale di valutazione messo a punto dal Ministero del Bilancio. Ai prezzi ombra si può pervenire anche facendo riferimento ai *prezzi di mercato internazionali*, dedotti con sofisticate metodologie dall'UNIDO (Organizzazione delle Nazioni Unite per lo Sviluppo Industriale) e dall'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico).

Con ciò si ribadisce l'importanza che differenzia un *costo finanziario* da un *costo economico*. Non si esclude peraltro, anzi si consiglia, che anche l'operatore pubblico dovrebbe compilare il bilancio finanziario, in sede di esecuzione di un piano o di un progetto di interesse collettivo, se non altro per avere maggiori informazioni e confronti intorno al giudizio di convenienza formulato col bilancio economico.

Per ulteriori ragguagli sul bilancio economico di un progetto pubblico, si veda il capitolo: «Elementi di analisi Costi e Benefici».

Oltre che per i beni privati, si può presentare poi il caso di dover determinare il costo nel campo dei danni a beni pubblici o all'ambiente come, per esempio, il costo per ripristinare una parte ambientale degradata o un bene storico-culturale danneggiato, oppure il costo che si dovrebbe sostenere per disquinare un bene pubblico o per prevenire un dato tipo di inquinamento, ecc.

A conclusione di quanto rilevato intorno al costo di produzione nei suoi vari aspetti, possiamo dire che la teoria e la pratica differiscono tra loro ma non si contraddicono e che, anzi, la razionalità dell'una e l'esperienza dell'altra possono proficuamente collaborare nel guidare l'imprenditore alla più appropriata determinazione dei costi.

La pratica inoltre percepisce immediatamente le modificazioni della realtà, i nuovi aspetti della tecnica, gli apprezzamenti dei consumatori e, di conseguenza, può servire per una configurazione più opportuna degli schemi teorici.

6. Valore di trasformazione

Il valore di trasformazione di un bene è il valore netto che si ricava dalla sua trasformazione in altri beni.

Esso si determina per differenza tra il valore di mercato di tutti i prodotti ottenuti od ottenibili dalla trasformazione e le spese sostenute o sostenibili per la trasformazione stessa.

Il costo relativo alla trasformazione va riferito, come è ovvio, alla persona economica dell'imprenditore puro e si identifica, in definitiva, col valore di produzione dei prodotti della trasformazione al netto del solo valore del bene trasformato. Infatti, al costo di trasformazione di un dato bene non si aggiunge il prezzo pagato o che si dovrebbe pagare per l'acquisto del bene stesso da trasformare.

In sintesi, le spese connesse con il ciclo di trasformazione di un dato bene si possono così riassumere:

- quote di reintegrazione, manutenzione e assicurazione dei capitali fissi per destinazione economica;

- spese varie per l'acquisto di materiali e servizi extra aziendali *fuorché il bene oggetto di trasformazione*;
- imposte, tasse e contributi;
- retribuzione del lavoro manuale e intellettuale;
- interessi sui capitali fissi (mobili e immobili) e sulle spese anticipate;
- interessi sul valore o sul costo della materia prima trasformata o da trasformare.

Se il bene da trasformare è già in grado di fornire un reddito (come nel caso di cambiamento di destinazione economica o sopraelevazione di un fabbricato, o di un miglioramento fondiario in genere), nel costo di trasformazione si dovranno computare invece gli eventuali «mancati redditi» che si dovessero verificare o prevedere durante il periodo della trasformazione rispetto al reddito che l'immobile forniva «normalmente» prima della trasformazione stessa. In questo caso quindi non si calcolano gli interessi sul valore del bene da trasformare.

Analogamente al valore di produzione, anche il costo di trasformazione va riferito all'imprenditore puro e pertanto sorgerà certamente il problema della determinazione delle spese implicite o indirette; qualora poi la trasformazione avvenga in una azienda che produce contemporaneamente più prodotti si dovrà affrontare nel medesimo tempo anche il complesso problema dei costi congiunti e connessi. Ne consegue che i risultati stimativi avranno tanto maggiore significato e validità quanto maggiori saranno le spese esplicite e quanto minori per contro risulteranno le operazioni inerenti alle attribuzioni di valore e alle arbitrarie ripartizioni.

Comunque, come del resto avviene per ogni altro caso concreto di stima, il perito dovrà uniformarsi al principio della normalità ogniqualvolta la trasformazione di un dato bene rappresenta per sé un fatto ordinario; in certi casi, però, per finalità o esigenze particolari, il perito dovrà accettare le condizioni di fatto della stima, anche se la trasformazione non costituisce una operazione normale.

Il valore unitario di trasformazione di un bene si ottiene dal rapporto tra il valore di trasformazione, come dianzi determinato, e le quantità trasformate o da trasformare del bene stesso oggetto di trasformazione.

La determinazione del più probabile valore di trasformazione di un bene si può verificare in pratica nei casi della trasformazione dell'uva in vino, del fieno o dei mangimi in prodotti zootecnici (come latte, carne, pelli, ecc.), delle olive in olio d'oliva, delle arachidi o soia in olio di semi, di un edificio o di un manufatto per una destinazione diversa da quella originaria, del latte in prodotti caseari (formaggio, burro, ricotta, ecc.), delle foglie di gelso in bozzoli, e così via.

Da quanto finora esposto risulta, in definitiva, che il valore di trasformazione di un dato bene economico si determina mediante un bilancio in cui all'attivo si computano — in base al prezzo di mercato — i prodotti della trasformazione, e al passivo invece tutte le spese — con riferimento ad un imprenditore puro — necessarie per effettuare la trasformazione stessa.

Secondo i principi generali dell'estimo, tanto l'attivo quanto il passivo della trasformazione vanno calcolati con i valori correnti al momento di stima e nel presupposto della permanenza delle condizioni e dei dati assunti.

Se, ad esempio, si dovesse calcolare il valore di trasformazione unitario di una partita di 100 quintali di uva, basterà procedere nel modo qui di seguito riportato. Le cifre hanno però soltanto un valore indicativo.

A) <i>Prodotti trasformati</i>		
a) vino q.li 75 a L. 8.000	 L.	600.000
b) vinacce q.li 20 a L. 700	 »	14.000
<i>Totale attivo</i>	 L.	614.000
B) <i>Spese di trasformazione:</i>		
a) Quote di rein/ne, man/ne e ass/ne:		
— locali (6)	 L.	12.000
— attrezzature	 »	8.000
b) <i>Spese varie:</i>		
— metabisolfito e correttivi	 »	2.000
— pigiatura	 »	20.000
— cancelleria e amministrazione	 »	2.000
— energia elettrica e altre	 »	1.500
c) Tributi vari	 »	3.000
d) Salari per mano d'opera	 »	40.000
e) Stipendi per amministrazione e direzione	 »	4.000
f) <i>Interessi:</i>		
— sul valore di mercato dell'uva	 »	2.200
— sui locali (6)	 »	2.100
— sulle attrezzature	 »	2.000
— sulle spese realmente anticipate	 »	200
<i>Totale passivo</i>	 L.	99.000
Valore unitario di trasformazione (L./qle di uva):		
$\frac{\text{Attivo} - \text{Passivo}}{\text{unità trasformate}} = \frac{614.000 - 99.000}{100 \text{ q.li}} = \text{L. } 5.150$		

N.B. - Gli interessi sull'uva, sui locali e sulle attrezzature si calcolano, ad un adeguato saggio a seconda del caso concreto, per il periodo intercorrente tra l'inizio della trasformazione e il

(6) In sostituzione delle quote e degli interessi sui locali si può calcolare, ove possibile, il prezzo d'uso dei locali stessi e cioè il canone di affitto che si dovrebbe pagare in caso di locazione.

momento in cui si evidenzia o si prevede l'utilizzazione dei beni realizzati o realizzabili con la trasformazione. Gli interessi invece sulle spese che si anticipano per la trasformazione si calcolano, in genere, sulla metà dell'ammontare delle spese stesse, poiché esse si considerano uniformemente distribuite durante il suddetto periodo considerato. In casi particolari e per spese notevolmente diverse nel tempo, gli interessi dovrebbero essere calcolati, sulle singole spese, dal momento in cui si verificano.

Analizzando poi le singole voci di spesa si può subito riscontrare come alcune spese siano esplicite (spese varie, assicurazione, salari, tributi, ecc.) e altre, invece, siano implicite e cioè non effettivamente sostenute dall'imprenditore (lavoro di direzione, interessi sui capitali e sulle attrezzature, ecc.); queste ultime e cioè le spese implicite devono necessariamente essere calcolate con delle attribuzioni di valore. È ovvio, quindi, che il prezzo di trasformazione rimarrà influenzato dall'accuratezza e dai criteri adottati per la determinazione di tutte quelle spese non direttamente valutabili.

Un particolare valore di trasformazione di estremo interesse è il cosiddetto **prezzo di macchiatico** dei boschi e delle foreste. Esso deriva per differenza tra il valore di mercato degli assortimenti mercantili greggi ritraibili dal bosco (tronchi, pali, legna da carbone, legname da lavoro, legna da brucio, ecc.) e le spese che occorrono per ottenere gli assortimenti mercantili prestabiliti (abbattimento, allestimento, esbosco, carico, trasporto, scarico, direzione, assicurazione, tributi, quote, interessi, rischi di gestione, ecc.). Il prezzo di macchiatico, pertanto, non è altro che il valore unitario delle piante in piedi e nel caso in cui risulti negativo — e ciò avviene quando le spese superano il valore degli assortimenti mercantili — non si fa che attendere che il volume della massa legnosa aumenti o che si alzino i prezzi degli assortimenti mercantili, oppure, sebbene ciò sia più difficile che si verifichi, diminuiscono le spese relative alla trasformazione.

Un altro particolare valore di trasformazione si verifica, poi, nel caso della demolizione di un fabbricato: **valore a sito e cementi**. Questo valore di demolizione si ottiene, naturalmente, per differenza tra il valore dei materiali utili recuperabili o recuperati dall'abbattimento e le spese — con riferimento ad un imprenditore puro e ordinario — relative all'abbattimento stesso. E ciò prescindendo dal valore dell'area sottostante.

A questo aspetto si ricorre pure nel caso di un fabbricato urbano che passa da una destinazione economica ad un'altra o venga sopraelevato: in tal caso il valore di trasformazione si otterrà per differenza tra il valore di mercato del fabbricato a trasformazione avvenuta e il costo relativo alla trasformazione stessa.

Anche un'area edificabile si può determinare in base all'aspetto economico del valore di trasformazione. Analogamente al procedimento adottato negli altri casi, il valore di trasformazione di un'area da edificare risulterà, quindi, per differenza tra il valore di mercato dell'immobile urbano nel suo complesso (area + fabbricato) e il costo di costruzione del fabbricato stesso.

Estendendo infine lo stesso concetto dell'area edificabile, il problema si può ampliare qualora si dovesse valutare un comprensorio suscettibile di edificazione. Anche in questo caso il valore dell'intero comprensorio, il cosiddetto «valore comprensoriale», sarà desumibile per differenza tra il valore della produzione

edilizia realizzabile nel comprensorio e il costo totale che si dovrebbe sostenere per realizzare detta produzione edilizia fra cui anche le opere di urbanizzazione, le infrastrutture, ecc.

Si veda in proposito: «Il valore comprensoriale in alcune sentenze della giunta speciale di Napoli», in *Genio Rurale*, n. 2, 1972 di Nicola Morano.

Si può avere similmente una trasformazione anche nello «spazio» (trasporto caffè dal Brasile o banane dalla Somalia, ecc), oppure nel «tempo» (conservazione di frutta o di uova, ecc.): il valore di trasformazione si ricaverà per differenza tra il valore di mercato del prodotto trasformato (nel tempo o nello spazio) e il relativo costo di trasformazione.

Per ulteriori ragguagli, poi, sulla trasformazione di un bene immobile produttivo si veda il capitolo: *Stima di un fondo suscettibile di ordinario miglioramento*.

In conclusione, la stima di un bene sotto l'aspetto economico del valore di trasformazione si può effettuare quando nella realtà sussistono, in modo concomitante, le seguenti tre condizioni, e precisamente che la trasformazione del bene oggetto di stima sia, *salvo casi o finalità particolari: tecnicamente possibile; economicamente conveniente; legalmente ammissibile*.

In linea di massima, la convenienza di una trasformazione, se ed in quanto praticamente possibile o richiesta, si può commisurare — a seconda del caso pratico e dello scopo della stima — come in appresso:

a) **in termini di capitale**: quando il valore di trasformazione sia maggiore del valore o del costo del bene da trasformare;

b) **in termini di reddito**: quando l'incremento di reddito derivante dalla trasformazione sia maggiore degli interessi annui sul costo di trasformazione, calcolati ad un saggio minimo prefissato;

c) **in termini di fruttuosità**: quando il saggio di interesse derivante dal rapporto tra l'incremento di reddito conseguibile con la trasformazione e il costo della trasformazione stessa sia maggiore del saggio di interesse «reale» ritraibile da altri investimenti alternativi o concorrenziali.

Con questa ultima procedura si determina direttamente il *saggio di interesse effettivo* che si ritrae o si potrebbe ritrarre dal costo della trasformazione, e si ricava ovviamente con i dati di cui alla precedente espressione b). Pertanto, una volta noto il saggio effettivo di investimento, si può fare qualsiasi raffronto e ogni tipo di considerazione.

Peraltro, in taluni particolari casi — come nella demolizione di un fabbricato e nell'abbattimento di un bosco maturo — si avrà convenienza economica qualora, come è ovvio, il valore del bene trasformato risulti maggiore del relativo costo di trasformazione.

Comunque, la convenienza va vista e concepita generalmente sotto il principio edonistico dell'uomo economico, salvo finalità o scopi particolari.

Per maggiori ragguagli si veda anche il capitolo inerente ai *Miglioramenti fondiari*.

7. Valore complementare

Questo aspetto economico acquista rilevanza pratica quando da un bene intero, costituente un'entità economica o produttiva indipendente, viene staccata, distrutta o distolta una parte che sia però complementare del tutto e difficilmente reintegrabile.

Il valore complementare è, pertanto, il valore che assume la porzione di un bene nei confronti del bene originario nella sua unità economica e/o produttiva. La sua determinazione è attuabile solo per differenza tra il valore di mercato del bene intero e quello della parte residua, concepita staccata e separatamente vendibile o valutabile. Nel valore complementare si viene così a conglobare ad un tempo il valore di mercato della parte tolta e la svalutazione di quella rimasta.

Come il valore di trasformazione, anche il valore complementare si ottiene per differenza, ma mentre il primo deriva da un valore di mercato e un costo, il secondo, invece, si origina per differenza tra due valori di mercato. Se la parte residua ha un valore di mercato uguale a zero, il valore complementare si identificherà ovviamente col valore di mercato del bene intero.

Per effettuare una stima sotto l'aspetto del valore complementare è di solito necessario che si verifichino contemporaneamente le seguenti tre condizioni e precisamente che:

- a) **esista complementarità**, intesa in senso economico e/o produttivo, tra il tutto e la parte staccata;
- b) la parte staccata non sia facilmente reintegrabile o sostituibile;
- c) la parte rimasta sia isolatamente vendibile e cioè possa avere un proprio e reale valore di mercato.

Non esisterà pertanto un valore complementare autonomo di fronte agli altri aspetti economici, quando la parte distolta appartiene ad un aggregato di beni indipendenti tra loro (ad es.: una scatola di fiammiferi, una libreria, un pacchetto di sigarette, ecc), o qualora sia possibile la sua sostituzione, ricostituzione o surrogazione (ad es.: i pezzi di ricambio di una macchina, il tetto di una casa, ecc.) o quando, infine, la parte residua non si possa valutare sotto l'aspetto economico del valore di mercato.

Può sussistere complementarità, invece, tra una giacca e i pantaloni di un vestito di pregiata fattura, tra la cornice e il dipinto di un quadro d'autore, per particolari beni parzialmente distrutti o danneggiati e, in genere, per quelli difficilmente o affatto riproducibili quali gli oggetti rari, le opere d'arte, i progetti segreti o difficili da riprodurre e soprattutto i terreni.

Esiste pure complementarità nel caso di danni diretti e/o indiretti come il deprezzamento che subisce un immobile perché sito in una zona con opifici inquinanti o con fabbricati poco estetici, o in una zona rumorosa, ecc.

Il caso classico di valore complementare si verifica nella *espropriazione parziale* di beni fondiari per causa di pubblica utilità, qualora l'indennizzo si debba determinare in base alla legge fondamentale sull'esproprio del 1865. Pertanto tale indennizzo, spettante al proprietario espropriato, dovrà essere

desunto per differenza tra il valore di mercato del fondo intero prima dell'esproprio e quello della parte residua dopo l'espropriazione.

In sintesi, la valutazione di un bene sotto l'aspetto economico del valore complementare si effettuerà, in pratica, salvo disposizioni di legge contrarie, ogniquale volta la somma dei valori di mercato delle due parti in cui il bene originario viene scisso, risulti diversa dal valore di mercato del bene nella sua interezza ⁽⁹⁾.

Dato che la complementarità, come già detto, fra il bene intero e la parte staccata va intesa in senso economico, non è quindi necessario che la parte tolta e quella residua costituiscano un'unica entità fisica. Se, infatti, di un fondo rustico costituito da due lotti separati ma economicamente integrantisi — come la maggior parte delle aziende agrarie pedemontane — venisse espropriato uno dei due lotti, è ovvio che il lotto rimasto verrà a subire una svalutazione rispetto al tutto e che pertanto l'indennizzo relativo al lotto espropriato si determinerà in base al valore complementare, e cioè per differenza tra il valore di mercato del fondo intero (due lotti congiunti) e il valore di mercato del lotto rimasto dopo l'esproprio. Ma può capitare il caso inverso e cioè che fra due beni, anche se fisicamente uniti, non sussista alcuna interdipendenza economica. Se, ad esempio, venisse espropriato un pioppeto facente parte di un fondo rustico e col quale, pur costituendo un'unica entità fisica, non vi abbia alcun rapporto economico, il corrispondente indennizzo, in questo caso, si dovrà invece commisurare direttamente in base al più probabile valore di mercato del solo pioppeto, isolatamente concepito.

Nella pratica professionale, pertanto, il perito dovrà saper discernere di volta in volta e guardarsi dai semplicismi o dalle superficialità, poiché non è infrequente che la valutazione di beni separati, seppur legati da rapporti di complementarità, si debba più esattamente configurare sotto un altro aspetto economico che meglio risolve il caso concreto di stima.

Se, infatti, di un fondo rustico costituito da più frammenti, e cioè staccati fra di loro (seminativo, prato, vigneto, ecc.), ma collegati economicamente da reciproci rapporti di complementarità, venisse liberamente ceduto un frammento, l'indennizzo corrispondente o prezzo di tale cessione si calcolerà:

- a) in base al valore di mercato del frammento stesso, qualora esistesse in loco un mercato separato dei singoli frammenti;
- b) in base al valore complementare fra il tutto e i frammenti rimasti, qualora non esistesse un mercato dei singoli frammenti.

Quando, infine, un bene staccato da un organismo di cui è parte integrante sia praticamente reintegrabile, sostituibile o riparabile, il suo valore non può essere visto sotto l'aspetto complementare ma dovrà commisurarsi nella somma necessaria per realizzare la sua reintegrazione o sostituzione. Se, ad esempio, vengono rubate le gomme di un'automobile, il danno subito si

⁽⁹⁾ Un classico esempio contrario a quanto esposto è fornito dalla suddivisione di un lingotto d'oro in due parti disuguali. Il valore del lingotto è pari, infatti, a quello risultante dalla somma dei valori delle due singole parti.

identificherà meglio col valore di mercato di acquisto delle gomme, tenuto conto del grado di vetustà, al lordo delle spese occorrenti alla loro sostituzione. In caso, inoltre, di rottura dell'impianto di riscaldamento di un edificio, il danno relativo non può essere determinato per differenza tra il valore dell'edificio con l'impianto di riscaldamento e il valore dello stesso senza tale impianto, ma si dovrà direttamente stimare sotto l'aspetto del valore di riproduzione dell'impianto stesso. Sotto quest'ultimo aspetto economico si dovrà considerare anche il danno derivante da una parziale distruzione di un fabbricato comune o, comunque, facilmente e normalmente ricostruibile.

Un caso particolare di complementarietà si può talora verificare quando una disposizione giuridica di un Comune impone una riduzione edificatoria di un'area fabbricabile (qualitativa e/o quantitativa). Il cosiddetto «valore mancato» proposto in questi casi dal Famulano nel 1960 (v. Rivista del Catasto n. 4), va visto invece sotto la visuale economica dell'aspetto complementare, per cui il «danno» subito va determinato per differenza tra il più probabile valore di mercato dell'area supposta edificata con la precedente normativa urbanistica e il più probabile valore di mercato dell'area supposta edificata con la nuova normativa urbanistica.

All'occorrenza poi, l'aspetto complementare può emergere anche nel caso in cui si volesse quantificare il «danno» che viene a subire un immobile soggetto ad un «particolare vincolo». Tale danno infatti si potrebbe rilevare — a parità di condizioni — per differenza tra il più probabile valore di mercato dell'immobile senza il vincolo e il relativo più probabile valore di mercato con il gravame del vincolo.

Originale è l'esempio di valore complementare riportato da Merlo ⁽¹⁰⁾ intorno alle externalità che un immobile può godere o subire. In proposito scrive «Spesso la complementarietà si realizza fra beni appartenenti a proprietà diverse. Un bosco, un parco, viene a completare il valore delle attigue proprietà immobiliari nel senso che possono godere le externalità positive: qualità del paesaggio, purezza dell'aria, tranquillità del sito, ecc. Analogamente possono esistere complementarietà negative, per cui un immobile vede diminuire il suo valore per la presenza di fabbriche inquinanti, costruzioni di scarso valore estetico, etc...»

L'eliminazione o la creazione di externalità, risulta pertanto determinante ai fini della formazione del valore delle proprietà attigue, che ne risentono gli effetti. Il valore complementare, così inteso, permette la valutazione di externalità positive o negative che fanno sentire i loro effetti sul valore di proprietà immobiliari. Questo criterio in economia ambientale e nell'analisi costi-benefici (senza alcun riferimento all'estimo) viene definito *edonimetrico* o *del valore edonistico*. In sostanza il criterio edonimetrico cerca di risalire al valore delle externalità sulla base del loro effetto sui prezzi di beni oggetto di mercato, tipicamente quelli immobili. Il bene ricettore, che in un certo senso viene completato dall'externalità, ne internalizza il valore manifestandolo nel mercato quando si realizzano delle compravendite. Il criterio edonimetrico è stato applicato per isolare, ad esempio, il valore di externalità quali il rumore, il verde urbano,

(10) M. MERLO, Patron editore, Bologna, *Elementi di Economia ed Estimo forestale-ambientale*, 1991, pagg. 353 e 354.

il bel paesaggio, la qualità dell'aria, nonché i servizi offerti dai parchi. Sostanzialmente richiede una adeguata informazione sui prezzi di beni che godono/subiscono l'externalità oggetto di stima, secondo gradienti per quanto possibile diversi. Operativamente può essere applicato, in prima approssimazione, facendo delle differenze fra i prezzi dei beni con o senza l'externalità, nell'ipotesi che tutte le altre caratteristiche rimangano costanti. La procedura di calcolo è del tutto analoga a quella del valore complementare, infatti:

$V_{\text{externalità}} = \text{Valore bene nella sua interezza} - \text{Valore residuo}$

(con externalità) (senza externalità)

La differenza così ottenuta, positiva o negativa che sia, messa in relazione ad una misura dell'externalità — i metri cubi di verde, i decibel di rumore, etc. — può dare una valutazione unitaria dell'externalità.

Prendendo lo spunto da quanto suggerito da Merlo, si potrebbe talora verificare — in particolari situazioni di fatto o di diritto — di dover determinare il maggior valore di un immobile privato derivante dalla presenza, più o meno vicina, di un bene pubblico di particolare pregio (ambientale, ricreazionale, storico, culturale, architettonico, artistico, ecc.).

In base al concetto complementare, tale incremento di valore si potrebbe quantificare — a parità di ogni altra condizione — per differenza tra il più probabile valore di mercato dell'immobile privato con e senza il bene pubblico di particolare pregio.

Una interessante applicazione di valore complementare si verifica poi nel caso esattamente inverso a quello dell'espropriazione parziale e cioè nell'acquisto di residui di aree fabbricabili, o reliquati, derivanti dalla attuazione di piani regolatori e coattivamente assegnati dalla Legge Urbanistica (n. 1150 del 1942) ai proprietari confinanti, i quali devono pagare una somma equivalente all'incremento di patrimonio. Tale incremento va quindi determinato per differenza tra il valore di mercato dell'immobile urbano congiuntamente al reliquo e il valore di mercato dello stesso immobile senza il reliquo.

Analogo ragionamento si applica poi quando si vuole calcolare l'indennizzo in base al «migliorato», e cioè a seguito di un investimento durevole su di un immobile eseguito da terzi. L'incremento di valore che viene ad avere l'immobile — nel momento in cui sorge il diritto all'indennizzo — si stimerà per differenza tra il valore di mercato dell'immobile con la miglioria e il valore di mercato che avrebbe lo stesso immobile senza la miglioria.

Con ciò si rileva che la complementarietà si può verificare sia quando si toglie una parte sia quando si aggiunge una parte ad un bene «economicamente intero», e ciò sia in senso materiale che immateriale.

8. Valore di surrogazione

Per valore di surrogazione si intende quel valore che si attribuisce ad un bene capace di sostituire il bene oggetto di stima.

Questo aspetto economico presuppone quindi che il bene da stimare sia surrogabile con altri beni e che questi, a loro volta, siano capaci di fornire la stessa utilità o di svolgere le stesse funzioni del bene da stimare. In altri termini, la surrogabilità va intesa nel senso che fra il bene da stimare e quelli presi per la sua sostituzione, esista, per un dato fine una «equivalenza tecnica». Il valore di surrogazione che ne scaturisce, quindi, sarà tanto più attendibile quanto maggiore sarà l'equivalenza tecnica.

Se, ad esempio, un affittuario, a fine locazione, non avesse da riconsegnare la quantità di letame prestabilita, potrebbe sostituirla con un assortimento di concimi chimici, contenenti la stessa quantità di elementi fertilizzanti. Definita così l'equivalenza tecnica, il perito può quindi, sulla base del prezzo di mercato dei concimi chimici o delle corrispondenti unità fertilizzanti, determinare il valore di surrogazione del letame spettante al locatore. Ma lo stesso concime organico potrebbe talora essere valutato in modo diverso dai singoli agricoltori. Se un concime contiene azoto e potassio e il terreno fosse così ricco di potassio da renderne inutile la somministrazione, il perito, secondo l'agricoltore, dovrebbe valutare tale concime soltanto in base all'azoto. È ovvio, invece, che la stima del letame si debba fare sulla base di tutti gli elementi fertilizzanti in esso contenuti (azoto, fosforo e potassio), prescindendo dal fatto che un terreno possa essere più o meno povero di un determinato elemento. Spetterà all'agricoltore di stabilire la convenienza di somministrare il concime organico così valutato o un concime chimico complesso che contenga solo gli elementi fertilizzanti di cui il suo terreno abbisogna. Quando, invece, un elemento fertilizzante, contenuto in un concime organico, sia diffuso nel terreno agrario in tali quantità da non essere economicamente considerato dagli agricoltori, il perito, in questo caso, dovrà escluderlo dalla stima del concime organico, in quanto tale elemento, a scopo concimante, non è normalmente apprezzato dal mercato.

I concimi organici sono però valutabili solo in via di larga approssimazione, in quanto, per difficoltà tecniche di valutazione, si trascura di solito l'effetto dell'humus nel terreno agrario per le sue proprietà ammendanti e correttive. Comunque, anche se il letame non è integralmente sostituibile, ci si può avvicinare in pratica al suo più probabile valore di surrogazione, addizionando al valore di mercato in equivalenti fertilizzanti il costo relativo all'esecuzione di un sovescio di leguminose capace di offrire una corrispondente quantità di massa organica ⁽¹¹⁾.

Il valore di surrogazione si può estendere anche ai foraggi e ai mangimi in genere e spetta alla tecnica dell'alimentazione di stabilire le equivalenze in valore nutritivo.

Come si può constatare, la tecnica ha una parte preminente in tali valutazioni di surrogabilità.

(11) Consiste nel far crescere in epoca opportuna sul terreno che si vuole concimare una determinata coltura erbacea — possibilmente una leguminosa —, e nel sotterrarla quando le piante hanno raggiunto un certo sviluppo (quasi sempre al momento della fioritura incipiente).

In sintesi, si ricorre alla stima di un bene sotto l'aspetto economico del valore di surrogazione quando si verifichi in pratica una delle due seguenti condizioni:

- a) non esista un mercato per il bene oggetto di stima (es.: i concimi organici in genere, il foraggio di alta montagna, ecc.);
- b) in seguito alla diminuita disponibilità o mancanza di un bene, si voglia, esistendo la possibilità, sostituirlo con altri (es.: sostituzione di un mangime totalmente o parzialmente distrutto con un altro mangime; sostituzione di una fonte di calore o di energia con un'altra fonte; sostituzione, talora, di una casa prefabbricata con una roulotte, ecc.).

9. Valore di capitalizzazione

È il valore capitale che corrisponde matematicamente all'accumulazione al momento di stima di una serie di valori successivi nel tempo. Tali valori possono essere indifferentemente redditi o costi, diritti od obbligazioni, debiti o crediti e, a loro volta, possono essere annui o periodici, costanti o variabili, limitati, indefiniti o illimitati.

Si tratta, in altri termini, di riportare mediante un dato saggio r di sconto, dei valori, noti o ipotetici, posti nel futuro all'attualità o comunque al momento di stima.

Come già rilevato dalla matematica finanziaria, le formule di capitalizzazione di frequente applicazione sono, fatto $q = 1 + r$ ed $n =$ numero degli anni di un periodo:

$$V_0 = a \frac{q^n - 1}{r q^n}$$

$$V_0 = \frac{a}{r}$$

Quando il valore è periodico, costante, posticipato, limitato:

$$V_0 = P \frac{q^n - 1}{q^n - 1} \frac{1}{q^n}$$

dove: $t =$ numero dei periodi di n anni ciascuno.

Se $t =$ tendente all'infinito:

$$V_0 = P \frac{1}{q^n - 1}$$

Se i valori, anziché costanti, sono variabili, la loro accumulazione dovrà avvenire mediante l'impiego dei coefficienti di anticipazione a sconto semplice

o composto: $\left(\frac{1}{1 + rn} \right) \text{ o } \left(\frac{1}{q^n} \right)$

Il valore di capitalizzazione è un aspetto economico che assume un significato proprio e indipendente in tutti quei casi pratici in cui la capitalizzazione non comporti la determinazione del più probabile valore di mercato di un bene.

Tra le numerose circostanze, infatti, la cui soluzione si può meglio identificare in un valore di capitalizzazione autonomo si possono ricordare:

- valutazione del diritto dell'usufruttuario;
- valutazione del prezzo di affrancazione nell'enfiteusi;
- valutazione del diritto relativo ad un vitalizio;
- determinazione del debito residuo di un mutuo in via di estinzione rateale;
- determinazione del valore corrispondente ad una esenzione fiscale temporanea o permanente;
- accumulazione iniziale di un costo sostenuto o sostenibile in un dato numero di anni;
- accumulazione iniziale, in caso di servitù prediale, dei tributi afferenti al proprietario del fondo servente;
- valutazione di un capitale capace di fornire una determinata serie di redditi, prescindendo dal valore di mercato.

Quando però la capitalizzazione, come già rilevato, è rivolta alla conoscenza del più probabile valore di mercato di un bene capace di fornire una serie di redditi futuri, l'aspetto economico della capitalizzazione perde, in questi casi, la sua autonomia per diventare uno strumento al servizio dell'aspetto economico del valore di mercato.

Comunque, affinché la capitalizzazione acquisti la funzione di procedimento anziché quella di un aspetto economico, è necessario, una volta definita la successione dei redditi futuri di un bene, che il saggio di capitalizzazione venga determinato per confronto con altri beni simili al bene da stimare, capaci di fornire lo stesso tipo di redditi e dei quali si conoscano i rispettivi valori di compravendita, o che, quanto meno, esista un mercato del bene oggetto di stima.

Qualora, infatti, un bene capace di fornire dei redditi futuri non abbia un mercato proprio o addirittura non sia oggetto di scambio, l'accumulazione di tali redditi futuri ad un dato momento e ad un dato saggio di sconto si dovrà più propriamente identificare sotto l'aspetto del valore di capitalizzazione.

Si ha pure un valore di capitalizzazione autonomo anche quando un committente — in vista di eventuali investimenti alternativi o semplicemente per conoscere il valore di un immobile in base al suo reddito — fissa a priori un dato saggio di attualizzazione dei redditi o lascia al perito la libera scelta del saggio stesso con l'intento di soddisfare le esigenze del committente, prescindendo in ogni caso dal relativo più probabile valore di mercato.

In sintesi, la capitalizzazione dei redditi di un immobile diventa un procedimento solo nell'ipotesi che l'accumulazione iniziale dei redditi futuri coincida con il più probabile valore di mercato dell'immobile stesso.

Si rileva peraltro che la determinazione del valore di mercato in base alla capitalizzazione dei redditi si ritiene piuttosto difficile e complessa sia per la

quantificazione del reddito afferente al proprietario dell'immobile, sia — soprattutto — per individuare l'appropriato saggio di capitalizzazione. Ma nella pratica questa procedura è ugualmente alquanto diffusa perché, con opportune e intelligenti manipolazioni, si «tende» a formulare il valore di mercato che risulti il più verosimile col vantaggio di offrire nel contempo un procedimento che appare, anche se formale, più convincente e attendibile in quanto analitico o dettagliato. A questa procedura si ricorre, talora, anche quando si conosce a priori, in qualche modo, il più probabile valore di mercato dell'immobile stesso.

10. Aspetti economici particolari

Ai sei aspetti economici tradizionali si possono attualmente aggiungere, secondo recenti studi, altre visuali economiche che, anche se più o meno riconducibili a quelle tradizionali, possono talora avere una certa loro autonomia, specie nei confronti dei beni pubblici. Questi particolari nuovi aspetti economici sono talora complessi, si accavallano di sovente l'uno con l'altro o si mescolano con quelli tradizionali in quanto non hanno ancora una "omologazione" dottrinale diffusa e recepita nel "corpo estimativo", per il fatto che provengono per lo più da concetti, da espressioni e da applicazioni particolari. Comunque, in sede estimativa, meritano di essere riportati i seguenti due aspetti economici aggiuntivi o sussidiari, senza nulla togliere alla validità, consacrata dalla prassi, degli aspetti economici tradizionali. Essi sono: il *costo opportunità* e il *valore sociale*.

Va ribadito che, in ogni caso, il mercato costituisce sempre, ove e per quanto possibile, la base di valutazione o di controllo (diretta e/o indiretta) sia per i beni privati che per la maggior parte dei beni pubblici.

Significativo in proposito è quanto riportato da Merlo ⁽¹²⁾: «*Riguardo alla stima dei beni pubblici, è opportuno sottolineare come anche gli aspetti economici tradizionali, originariamente formulati per beni privati, permettano di arrivare ad una loro valutazione. È stato fra l'altro suggerito ... di applicare i criteri basati sulla utilità sociale e sul benessere collettivo, solamente come estrema ratio cercando, in ogni caso, ove possibile, controlli e concreti riferimenti al mercato. I tradizionali aspetti economici dei beni, adattati ed applicati seguendo determinate accortezze, si ripropongono pertanto nella stima di beni pubblici*».

Si riconosce dunque che nella pratica estimativa non si deve mai ricorrere a formule o a concetti di rigidità o di dirigismo, ma che bisogna possedere invece una mentalità economico-estimativa-finanziaria propensa a particolari adattamenti o aggiustamenti e ad una ragionevole elasticità, rimanendo però, con la più elevata probabilità, nell'ambito della ordinarietà e/o della obiettività.

(12) M. MERLO, *Elementi di economia ed estimo forestale-ambientale*, Patron editore, Bologna, 1991, pag. 357.