

# Aspetti economico-estimativi della compra-vendita in regime di prelazione agraria<sup>1</sup>

A. Antinelli,<sup>2</sup> A. Scarelli,<sup>3</sup> L. Venzi<sup>4</sup>

## 1 Introduzione

Il tema della Prelazione in agricoltura è certamente molto sentito, sia nel mondo giuridico che in quello tecnico-scientifico dell'area socio-economica, per le problematiche che pone sul piano interpretativo e su quello operativo.

La breve relazione che presento, anche a nome di alcuni miei più giovani collaboratori, vuole portare un contributo al grosso impegno giuridico che si è voluto sviluppare con questo convegno dedicato alla Prelazione in agricoltura, riesaminando in chiave economico-estimativa ciò che si verifica durante una negoziazione per la compra-vendita di un fondo rustico.

Non ci soffermeremo quindi, perché ampiamente approfonditi dagli altri relatori, sugli aspetti giuridici della Prelazione; ma, dando per nota e acquisita la nozione di ciò, cercheremo di analizzare alcune circostanze relative solo alla prelazione a favore dei confinanti<sup>5</sup> e le modalità di reazione degli interventi determinati da ciò, in chiave economica e di valutazione degli effetti conseguenti.

La rilevanza del tema è fuori discussione perché si può dire che in pratica, quasi sempre, la compra-vendita di fondo rustico è soggetta al diritto di prelazione, come atto dovuto nella fase preliminare o,

---

1) *Relazione presentata al Convegno "La prelazione agraria" - Viterbo 7 maggio 1994 - ed in corso di pubblicazione negli Atti a cura della Facoltà di Economia e Commercio dell'Università della Tuscia di Viterbo.*

2) *Cultore della materia in Estimo Rurale e Diritto Agrario presso l'Università della Tuscia di Viterbo.*

3) *Ricercatore presso la Facoltà di Scienze dell'Università della Tuscia di Viterbo.*

4) *Professore ordinario di Estimo Rurale presso l'Università della Tuscia di Viterbo.*

5) *Il diritto di prelazione a favore dell'affittuario insediato sul fondo non verrà considerato per ragioni di brevità.*

successivamente, all'istaurarsi del conseguente contenzioso per omissione di notifica. Tutto ciò comporta notevoli effetti sul piano economico della negoziazione, su quello estimativo come base documentale, su quello finanziario-fiscale come maggiori entrate e su quello politico-agrario come incentivo allo sviluppo della proprietà rurale.

Dopo una breve disamina delle forme di mercato che vengono a caratterizzare la transazione immobiliare, con e senza Prelazione, e delle conseguenze che quest'ultima comporta sul piano generale, si vedrà come in circostanze conflittuali tra vicini (non molto insolite, del resto) si determinano strategie a costi molto elevati per vanificare l'obiettivo fondamentale della prelazione. Verrà presa anche in considerazione l'incidenza fiscale in queste circostanze, già accresciutasi per la maggior trasparenza che la Prelazione comporta e che diventa ancora più pesante se la conflittualità tra confinanti induce a comportamenti antagonisti, tali da determinare, al di là di qualsiasi riferimento al mercato, la vendita a non prelatanti.

Ci soffermiamo poi su una circostanza nell'esercizio della Prelazione che lascia notevoli dubbi sul modo di operare in tale regime. Si tratta del caso in cui più prelatanti si dichiarano disponibili alla transazione e vengono esaminati due possibili risultati: la ripartizione del fondo in quote uguali tra gli interessati aventi diritto o l'assegnazione, invece, ad un solo "prelatante" secondo un articolato titolo preferenziale in linea con gli orientamenti consolidati della Politica Agraria.

In quest'ultima situazione verrà sommariamente descritto l'approccio di ricerca operativa che si rifà alla Teoria delle Decisioni per mezzo dei modelli multi/criterio.

## **2. Gli aspetti economici interessati dalla prelazione**

Al momento della compra-vendita di un bene immobiliare, sia esso un edificio o un fondo rustico, tra il venditore e l'acquirente si istaura una particolare forma di mercato che nel brevissimo periodo può configurarsi come un caso di monopolio bilaterale (Lipsey R.G. - 1983). Per gli edifici, gli appartamenti ed i negozi, si può ritenere che la loro più facile replicazione al crescere delle occasioni di offerta sul mercato riduca fortemente il carattere di unicità di colui che vende, mentre invece nel mondo rurale, essendo i fondi rustici fortemente

differenziati per molte caratteristiche, appare abbastanza evidente il carattere di monopolio, o di unico agente a vendere, per un bene altamente eterogeneo.

A fronte del venditore si trova l'acquirente che, almeno nella prassi italiana, si presenta molto spesso come unico agente, dato che nel nostro sistema non si presentano occasioni collettive d'incontro delle parti con pubblicazioni specializzate, o con il sistema delle aste (come in Gran Bretagna), ma ci si limita "al sentito dire", ai mediatori (più o meno interessati), ad avvisi di carattere ermetico e inintelligibile lungo le strade, o sulle pagine specializzate dei quotidiani.

Al di fuori della Prelazione, tutto ciò potrebbe configurarsi come una negoziazione in regime di monopolio (di vendita) e di monopsonio (monopolio d'acquisto), usualmente citato come monopolio bilaterale.

La posizione di equilibrio per quest'ultima forma di mercato, che determina il prezzo e la quantità (di questa non possiamo trattare per brevità d'esposizione), è indeterminata ma rientra, però, in un ambito ben preciso, delimitato dalle posizioni di ottimo del monopolista o, all'opposto, del monopsonista, se fosse dato all'uno o all'altro d'imporre la propria volontà in assoluto (fig. 1). È più verosimile, però, che essi "s'incontreranno" all'interno di tali estremi, determinando il prezzo a seconda della forza contrattuale esercitata e che porterà l'uno o l'altro a prevalere.

Il risultato di tale confronto sarà quindi espresso dal prezzo del fondo rustico, come dato storico realmente materializzatosi nella transazione tra le controparti, e vedrà lo scambio del titolo di possesso contro denaro. Tutto ciò avverrà in regime di non trasparenza, ossia sarà noto solo agli interessati e forse nemmeno al Notaio, il quale nel rogito attualmente non riporta tale valore, bensì quello "convenzionale" consentito, cioè il prodotto del Reddito Dominicale per il coefficiente 75, al fine di determinare così l'entità minima non passibile di verifica da parte dell'Ufficio del Registro, ben lontano (a volte più del 50%) dal reale valore di mercato.

Il diritto alla prelazione altera, invece, tale situazione per molti aspetti migliorando il contesto in cui si opera, ma certamente creando qualche problema al venditore e, soprattutto, all'acquirente se non prelante. Innanzitutto, obbliga il primo a rendere nota ai potenziali interessati il valore di vendita (effetto di maggior trasparenza) ma, soprattutto, pone a fronte del monopolista un ristretto numero di

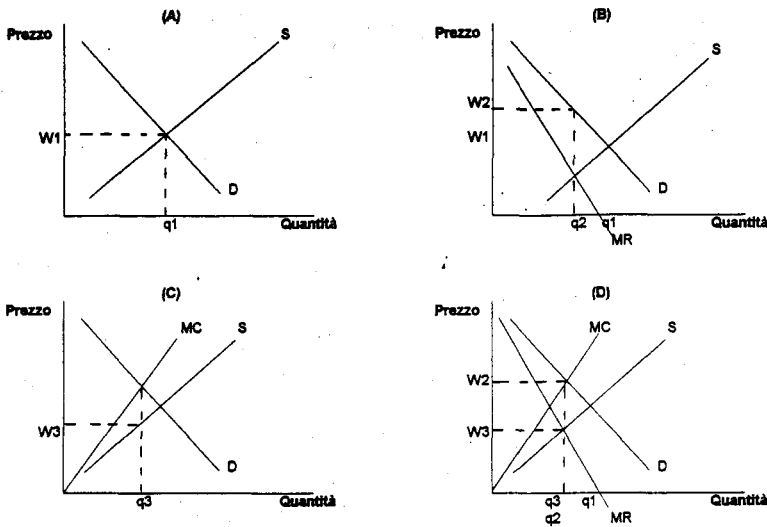


Figura 1: Quattro tipi di mercato dei fattori

- (A) Molti compratori e molti venditori (concorrenza)
- (B) Un venditore e molti compratori (monopolio)
- (C) Un compratore e molti venditori (monopsonio)
- (D) Un compratore e un venditore (monopolio bilaterale)

acquirenti e quindi determina un oligopsonio. Gli eventuali acquirenti non confinanti, se almeno un prelante manifesta interesse alla transazione, vengono a confrontarsi con quest'ultimo, sulla base del valore determinato tra il primo e il venditore. La negoziazione è, quindi, già avvenuta e ai prelati resta solo da accettare o meno la proposta, estromettendo l'originario proponente dall'acquisto. Questo aspetto complica il modello di riferimento, inquadrandosi in un approccio "statico" e differenziando il contesto oligopsonistico, così come quello oligopolistico, che sono forme dove i vari attori "si fanno concorrenza" manovrando il prezzo, o la quantità, per conquistare il mercato, attività entrambi non possibili nel nostro caso, da un lato per l'unicità del bene e dall'altro per l'assenza di forme dinamiche di rinegoziazione.

Tutto ciò, comunque, ha un costo in quanto l'acquirente non può convenire con il venditore su un prezzo ad un livello troppo basso, quale quello "convenzionale", perché vanificherebbe ogni sua speranza di acquisto e indurrebbe all'esercizio della Prelazione. L'acquirente deve allora avvicinarsi al prezzo di mercato e addirittura

superarlo a seconda di un suo calcolo sulle reali capacità di concorrenza da parte dei potenziali prelati. Certamente in tal modo dal punto di vista fiscale (Registro, INVIM), la trasparenza sul negoziato e la rispondenza nel rogito al valore dichiarato per l'esercizio della prelazione, costituiscono un vantaggio per la società in termini di maggiori introiti fiscali sostenuti dai contraenti.

Si può dire allora, considerando il diagramma sotto riportato, che posto pari a 100 il Valore corrente di mercato, il potenziale acquirente non confinante, o comunque non esercitante il diritto di prelazione, fortemente motivato all'acquisto del fondo rustico, si sentirà in dovere di offrire quel tanto (X) in più, così da scoraggiare l'accettazione di tale valore da parte dei prelati e, quindi, la loro estromissione dalla compra-vendita:

	Valore "convenzionale"	Valore di mercato	Valore offerto
%	0	50	100+X

Così facendo si verrà a riconoscere una componente di rendita economica, ossia un "pagamento ad un fattore della produzione, la terra, eccedente la somma necessaria per mantenere tale fattore nella sua utilizzazione attuale" (Lipsey, R.G. - 1967).

Non è facile determinare a quanto ammonterà "quel tanto in più", perché si combinano fattori oggettivi, ma soprattutto soggettivi, nella sua valutazione. Campi abbandonati, edifici fatiscenti, dotazioni obsolete e con negletta manutenzione, sono tutti indicatori di scarsa attenzione ed insufficiente motivazione per lo sviluppo dell'azienda, per la sua crescita dimensionale e gestionale, per cui non ci si dovrebbero attendere iniziative di contrasto per l'acquirente "esterno".

Certo, una palese incapacità di accumulo dei capitali occorrenti all'esercizio della Prelazione è forse condizione necessaria per scongiurare un forte rilancio sul valore di mercato corrente, ma certo non sufficiente ad assicurare l'acquisizione. Infatti, capitali di provenienza non rurale, pur nell'ambito dello stesso nucleo familiare, potrebbero sempre affluire per consolidare un fondo, per preludere ad un "ritorno alla terra" in un prossimo futuro, per investire su qualcosa di solido e certo secondo la tradizione contadina, difficile da cancellare in chi si è allontanato dalla campagna solo da poche generazioni.

La situazione cambia, però, notevolmente se, e ciò non è infrequente, da un lato (l'acquirente) vi è una sufficiente motivazione all'acquisto di un particolare fondo e, soprattutto, dall'altro lato (il venditore) vi è la netta preclusione a vendere il fondo ad uno, o più, confinanti per pregresse beghe tra vicini. Siamo, quindi, in una situazione estrema, diremmo patologica, dove non solo si perde il vantaggio economico di far riferimento al valore "convenzionale" fiscale, di fatto già scontato come conseguenza del regime di prelazione, ma il venditore, per evitare che quest'ultima si realizzi, viene di fatto a sovvenzionare con la propria rendita i maggiori oneri fiscali che, pattuendo un valore sovrastimato per il fondo, ha assicurato all'acquirente non prelante. In altri termini, il valore che viene comunicato ai confinanti è tale da escluderli, presumibilmente, dall'esercizio del diritto di prelazione, ma non è l'acquirente che in realtà paga per ciò perché, pur dichiarando nel rogito tale valore ed assoggetandosi agli oneri connessi (di Registro, notarili, ecc.), egli di fatto verserà al venditore un importo al netto di tali maggiori oneri dovuti a questa forzatura.

In aggiunta a ciò, il venditore sosterrà una maggiore imposta sull'incremento di valore (se l'immobile era stato acquisito dal venditore prima del 31/12/1992), per cui l'intera situazione appare risibile, se non grottesca, ma purtroppo rappresentativa di "faide" che certamente hanno ben poco di razionalmente economico.

In linea di massima, si può dunque considerare il regime di Prelazione per i fondi rustici come un valido strumento di miglioramento delle condizioni di trasparenza del mercato fondiario: è in grado di rendere più efficiente la imposizione fiscale sulle transazioni e più affidabile la base dati così costituitasi nel tempo, derivata generalmente, salvo eccezioni, dal vaglio consapevole del valore proposto ad opera di coloro che, per vicinanza e affinità professionali, sono meglio in grado di decidere sulla congruità del valore.

### **3. L'assegnazione del fondo tra più prelati**

L'esercizio della prelazione, in base al prezzo richiesto, può determinare la situazione nella quale più di un confinante si dichiara disponibile all'acquisto. Non sembra univocamente riconosciuta nella giurisprudenza l'assegnazione ad un solo prelante del fondo in questione, ma si prospetta anche il caso di una suddivisione in parti

eguali del medesimo tra quanti sono ad esercitare tale diritto (Cassazione 8/4/1981 n. 1998 e 18/1/1983 n. 475).

Questa seconda ipotesi, potremmo dire di carattere "Salomonico", pur apparendo equa sotto il profilo del senso comune, in concreto non risponde alle finalità che, secondo noi, la Prelazione dovrebbe conseguire come strumento di riequilibrio della struttura fondiaria attraverso l'aggregazione dei fondi, partendo dalla loro contiguità.

L'attribuzione, infatti, ai fondi contigui di un "ennesimo" del fondo oggetto di compravendita per gli "n" prelati interessati ad esso, con fondi di limitate dimensioni, a parte i costi che tecnicamente tale suddivisione può comportare, fornisce un limitato vantaggio economico connesso all'espansione della superficie poderale, che certamente il più delle volte non è in grado di determinare le cosiddette economie di scala nel processo produttivo.

La suddivisione in più parti uguali allora, mentre da un lato non costituisce un concreto miglioramento per la molteplicità dei prelati, impedisce d'altra parte ad uno di essi di trarre un concreto ed adeguato vantaggio dalla preferenza accordata dal Legislatore al fatto di essere confinante e qualificato all'esercizio della Prelazione. In termini rigidamente economici, la sommatoria dei vantaggi derivanti agli n prelati non può essere uguale al miglioramento che uno solo di essi potrebbe conseguire per lo sfruttamento adeguato delle economie di scala, dei rapporti di complementarità tra fondi e di sinergismo tra fattori della produzione che potrebbero instaurarsi nella maggior parte dei casi.

Se, però, la Prelazione dovesse essere limitata ad uno solo dei prelati, ciò comporta una delicata scelta tra coloro che sono disponibili all'acquisto, scelta che non può derivare da un solo criterio perché trattasi di un problema molto complesso. In questa circostanza ci sembra opportuno suggerire di fare riferimento alla Teoria delle Decisioni e, nel suo ambito, all'Analisi Multicriteriale, una metodologia di pianificazione e selezione di alternative connesse a più obiettivi da soddisfare, o a più criteri da rispettare per giungere alla scelta ottimale.

In base a questa procedura le diverse alternative (nel nostro caso i prelati) vengono ponderate ed in sostanza "valutate", disponendole in progressione di crescente rilevanza a svolgere un determinato ruolo, a seconda della rispondenza degli stessi

prelanti a specifici criteri, ritenuti fondamentali per garantire il migliore esito nell'assegnazione del fondo ad uno di essi, in confronto alle finalità che la Prelazione si prefigge.

La metodologia è complessa sotto il profilo matematico ed informatico ed in appendice il Dott. A. Scarelli ha riportato una esposizione di carattere descrittivo esplicitando i criteri, riportandoli in differenti livelli ed assegnando ad essi una serie di punteggi quali indicatori di preferibilità da parte del decisore, sia esso un singolo individuo, o un insieme di individui rappresentanti gli interessi delle categorie coinvolte.

Poniamo, ad esempio, che oggetto della scelta tra i vari prelanti sia un misto di attributi che i fondi contigui possono presentare nei confronti del fondo in compra-vendita e nei confronti di quelli dei rispettivi conduttori aventi titolo alla Prelazione.

Tra gli attributi di rilevanza principale figurano in questo caso la similarità dei caratteri fondiari (omogeneità), il livello di efficienza produttiva del prelante (garanzia di buon fine per il fondo assegnato), la qualificazione professionale del candidato (indicatore di razionale gestione), la numerosità dei componenti la famiglia contadina (elemento di continuità dell'azienda e di stimolo produttivistico). Ad ognuno di questi attributi viene associato un coefficiente di ponderazione che può essere paritetico ma, più frequentemente, presenta una caratura diversa e rispondente soggettivamente alla rilevanza che i vari attributi presentano, in relazione a specifiche motivazioni di politica agraria.

Ogni attributo principale a sua volta trova una sua articolazione in una serie di attributi secondari, ognuno dei quali a sua volta con carature il più delle volte difformi. Di nuovo, questi attributi sono di diversa natura e relativi all'imprenditore (come l'età, il titolo d'istruzione, l'esperienza in agricoltura), oppure qualificanti i fondi a confronto (come l'irrigabilità, l'estensione, la meccanizzabilità), e così via.

Il procedimento che, utilizzando tali attributi e i "pesi" loro attribuiti, porta a determinare la gerarchia tra i fondi dei prelanti è di carattere entropico, in quanto dal coacervo degli attributi e al suo interno, combinando elementi soggettivi (la scelta degli attributi da considerare e la loro caratura) con elementi oggettivi (il riscontro nella realtà di tale schema), si genera una preferibilità del fondo globalmente valutato rispetto agli altri.



La metodologia è complessa, ma consente adeguatamente di pervenire a scelte razionali, tali da rispettare gli obiettivi preposti secondo una complessità di elementi che, pur se soggettivamente ordinati "a priori", assicurano uno schema decisionale che resta applicabile oggettivamente per tutti i casi che si possono sottoporre. È questo un elemento di forza della metodologia che al crescere degli attributi, e diventando sempre più complessa, assicura comunque una valutazione olistica ed esaustiva della situazione.

Con tale metodologia, standardizzabile se necessario per motivi di equità, si potrebbe superare con ampia giustificazione dell'operato il problema di una equità "dispersa" tra i vari prelati che il più delle volte non potrebbe che generare limitati vantaggi.

#### 4. Considerazioni conclusive

Non vi è dubbio che l'esercizio della Prelazione contribuisce a migliorare il mercato fondiario sotto diversi aspetti, e in generale a vantaggio della società, con un maggior rispetto della fiscalità, della base documentaria e di equità nella transazione. Il fatto che la procedura prescritta dalla Prelazione comporti l'apertura da forme monopolistiche a strutture concorrenziali costituisce un elemento di trasparenza nelle transazioni e riduce la rendita economica, ovvero un elemento incrementale nel valore di un fattore giustificato dagli stimoli della domanda.

La tendenza a qualificare i prelati perché vengano preferite certe categorie nella società per l'acquisizione delle terre, risponde a validi principi di politica agraria volti almeno a mitigare la patologia fondiaria che affligge il nostro territorio rurale.

L'individuazione del prelante, in caso di interesse plurimo all'acquisto, crea qualche problema che potrebbe essere risolto ricorrendo alla Teoria delle Decisioni in grado di formalizzare prima, e rendere operativo poi, un insieme di criteri per una scelta ottimale e non soggettivamente influenzabile.

Se da un lato, quindi, la Prelazione introduce elementi di equità e di efficienza economica, non si può disconoscere che presenta, comunque, alcune limitazioni alla libera potestà individuale di effettuare transazioni con chi si preferisce.

A tutto ciò, però, si contrappone l'esigenza sempre crescente di salvaguardare la struttura fondiaria italiana che da troppo tempo attende una riforma e un riordinamento, tale da riportarci in condizioni concorrenziali con gli altri partners europei, che di questi problemi hanno trattato anche in periodi molto lontani, conseguendo meritati vantaggi sotto il profilo produttivistico, paesaggistico e ambientale.

#### BIBLIOGRAFIA

- BAIN J.S. (1971) - *Chamberlin's Impact on Microeconomic Theory*, in "Readings in Price Theory";
- CORLAITA A. (1992) - *Strumenti urbanistici, valori immobiliari e strutture di mercato*. Intervento Convegno AISRE, Bologna;
- CIGARINI G.P. - RINALDI T. (1982) - *Diritto Agrario* - Edagricole;
- DE BENEDICTIS M. - COSENTINO V. (1979) - *Economia dell'azienda agraria*, Il Mulino;
- GRILLENZONI M. - GRITTANI G. (1994) - *Estimo*, Calderini;
- KALDOR N. (1935) - *Market Imperfection and Excess Capacity*, in "Economia";
- LIPSEY R.G. (1983) - *Introduzione all'economia*, ETAS LIBRI - Milano;
- MICHELIELI I. (1993) - *Trattato di Estimo*, Edagricole;
- MOLLIKA E. (1994) - *L'analisi di mercato nelle procedure di stima*, Genio Rurale n. 5;
- ROBINSON J. (1973) - *La concorrenza imperfetta*, in "Teoria dell'impresa e struttura economica", Milano;
- RUQU WANG (1993) - *Auctions versus Posted-Price Selling.*, The American Economic Review, vol. 83 n.4.

## APPENDICE: il modello entropico di stima

Il processo decisionale che conduce alla valutazione del diritto alla prelazione dei fondi deve utilizzare una procedura di stima capace di riassumere interamente tutte le informazioni acquisite sui fondi stessi e loro proprietari e di integrarle pienamente fra loro, partendo dal concetto che in un sistema decisionale "informazione aggiunta" è equivalente ad "incertezza tolta". Una peculiarità del modello utilizzato, per i cui approfondimenti matematici si rimanda a precedenti lavori dello scrivente (7), (8), (9), è quella di misurare l'informazione acquisita come una quantità isomorfa dell'anti-entropia della Termodinamica. L'entropia per definizione è una misura del disordine di un sistema, l'anti-entropia diventa allora una misura del suo ordine, anzi della sua organizzazione. In una struttura organizzata l'informazione è elevata e quindi la sua anti-entropia è più grande di un sistema disorganizzato.

Il modello si incentra sul fatto che un processo decisionale è una struttura che si organizza attraverso il fine che si propone, le azioni e gli attributi di scelta che vengono inseriti e la differenziazione operata all'interno degli insiemi stessi delle azioni e degli attributi. E' in realtà un processo o fenomeno catalogato come sintropico (3), rispondente alla cosiddetta "*Loi de la complexification*" (13), cioè tendente verso stati di grande differenziazione, verso strutture infinitamente complesse altrettanto reali come quelle infinitamente grandi o infinitamente piccole.

Il problema di ordinamento dei fondi viene affrontato in modo gerarchico, simile ad altri modelli decisionali, i quali però rispetto a quello proposto, non permettono la reale e completa integrazione delle informazioni (6). L'obiettivo è quello di ottenere la preferenza di relazione relativa ai proprietari confinanti sulla base degli attributi relativi ai fondi e le corrispondenti sulla base degli attributi relativi ai fondi e le corrispondenti valutazioni qualitative e/o quantitative. Gli attributi decisionali vengono ripartiti su due livelli.

Nella gerarchia, come insieme F di attributi di primo livello, consideriamo i seguenti: Similarità fondiaria (SIF), Qualifica professionale (QPR), Efficienza produttiva (EFP), Unità lavorative familiari (ULF). Nello spazio F degli attributi di primo livello, consideriamo la seguente gerarchizzazione in sottoattributi:

- nell'insieme SIF: Ordinamento colturale (ORC), Possibilità irrigua (PIR), Barriere di confine (BCO) ed Estensione (EST);
- nell'insieme QPR: Anni di lavoro in agricoltura (ALA), Diploma di P.A. (DPA), Laurea in agraria (LAG), Possesso di licenze varie (PLV) e Possesso di qualifiche varie (PQV);
- nell'insieme EFP: Età (ETÀ), Resa (RES), Meccanizzazione (MEC), Irrigazione (IRR), Colture industriali e arboree (CIA) e Colture ortive o in serra (COS);
- nell'insieme ULF: Numero familiari (NFA), Familiari attivi (FAA), Familiari iscritti Colt. Dir. (FCD) ed Altri redditi (ARE).

Tab. 1 - Attributi di primo e secondo livello

1° livello	Attributi di secondo livello					
	s <sub>1</sub> /f <sub>i</sub>	s <sub>2</sub> /f <sub>i</sub>	s <sub>3</sub> /f <sub>i</sub>	s <sub>4</sub> /f <sub>i</sub>	s <sub>5</sub> /f <sub>i</sub>	s <sub>6</sub> /f <sub>i</sub>
SIF f <sub>1</sub>	SOC	SPI	SBC	SES		
QPR f <sub>2</sub>	QLA	QDP	QLR	QLV	QQV	
EFP f <sub>3</sub>	EET	ERS	EMC	EIR	ECI	ECO
ULF f <sub>4</sub>	UNF	UFA	UCD	UAR		

La gerarchizzazione del modello è riassunta nella tavola seguente:

OBIETTIVO	ATTRIBUTI I° liv	ATTRIBUTI II° lev.
Ordinamento fondi	Similarità fondiaria	Ordinamento colturale
		Possibilità irrigua
	Efficienza produttiva	Barriere di confine
		Estensione
Età		
Resa		
Qualifica Professionale	Unità lavorative familiari	Impiego meccanizzazione
		Irrigazione
		Colture industriali o arboree
		Colture ortive o di serra
		Anni lavoro in agricoltura
		Diploma di P. A.
		Laurea in Agraria
		Possesso licenze varie
		Possesso qualifiche varie
		Numero familiari
		Familiari attivi
		Familiari iscritti CD
		Altri redditi

Nello spazio dei criteri di primo livello il decisore sceglie l'attributo di minore rilevanza decisionale e sulla base dell'importanza assegnata ad esso giudica e differenzia tutti gli altri. Nella tabella 2) sono riportati i tassi di differenziazione  $\pi(f_i)$  espressi da un organo decisionale ed i corrispondenti valori dell'entropia parziale  $V(f_i)$  (8). Ad esempio SIF è stato giudicato quello di minore importanza, mentre l'attributo EFP è stato giudicato di importanza quattro volte maggiore.

Tab. 2 - Tassi di differenziazione e valori dell'entropia parziale

	$\pi(f_i)$	$V(f_i)$
SIF $f_1$	1	1
QPR $f_2$	1.50	.66
EFP $f_3$	4	.25
ULF $f_4$	2.5	.4

La stessa procedura di differenziazione è adottata in ciascun sottoinsieme di attributi; le valutazioni espresse sono riportate in tab. 3), con tassi di differenziazione, valori dell'entropia parziale e valori dell'entropia totale rispettivamente nella quarta, quinta e sesta colonna. Il tasso di entropia totale è fondamentale nel processo di

Tab. 3 - Tassi di differenziazione, valori dell'entropia parziale e totale associata a ciascun sottoattributo.

Attr. I liv.	Attributi di secondo livello	sigla	$\pi(s_p/f_i)$	$V(s_p/f_i)$	$V(s_p, f_i)$
SIF 1	Ordinamento colturale	SOC	2	.5	.5
	Possibilità irrigua	SPI	1.5	.66	.66
	Barriere irrigue	SBC	3	.33	.33
	Estensione	SES	1	1	1
QPR .66	Anni lavoro in agricoltura	QLA	2	.5	.33
	Diploma P. A.	QDP	3.5	.28	.14
	Laurea in agraria	QLR	4	.25	.16
	Possesso licenze varie	QLV	1.2	.83	.55
	Possesso qualifiche varie	QQV	1	1	.66
EFP .25	Età	EET	1.5	.66	.16
	Resa	ERS	2	.5	.13
	Meccanizzazione	EMC	1.5	.66	.16
	Irrigazione	EIR	1.3	.77	.19
	Colture industriali o arboree	ECI	1.2	1.1	.24
	Colture ortive o in serra	ECO	1	1	.25
ULF .4	Numero familiari	UNF	4	.25	.10
	Numero familiari attivi	UFA	3.5	.28	.12
	Numero familiari iscritti CD	UCD	2	.20	.20
	Altri redditi	UAR	1	1	.40

scelta: per ciascun sottoattributo è ottenuto moltiplicando il valore della sua entropia parziale per quella parziale dell'attributo del livello immediatamente superiore a cui esso appartiene: tutto ciò in base alla considerazione che l'appartenenza di un sottoattributo ad un attributo di livello superiore avente forte rilevanza non fa altro che incrementarne la sua consistenza ai fini decisionali.

Ora minore è il valore dell'entropia, maggiore è la preferibilità associata al criterio di valutazione. Ad esempio l'attributo di minore rilevanza è relativo all'estensione (SES), mentre quello di maggiore rilevanza è relativo al numero dei familiari (UNF). All'aumentare dell'importanza espressa per i singoli attributi subordinati, i valori corrispondenti dei tassi di entropia decrescono in coincidenza di una crescente differenziazione e di un crescente ordine informativo nel processo decisionale e quindi diminuzione dell'entropia globale.

La stessa procedura di valutazione ora viene trasferita ai singoli fondi secondo ciascun attributo di secondo livello. Scelto ad esempio il sottoattributo UCD in base ad esso vengono espresse le preferenze relative ai fondi confinanti per mezzo dei tassi di differenziazione, da cui deriva il valore dell'entropia parziale e quindi, attraverso il valore d'importanza associato al sottoattributo considerato, il valore dell'entropia totale secondo il criterio per cui ogni valutazione del fondo debba avere un'importanza pesata da quella corrispondente all'attributo in considerazione. Per ogni singolo fondo e sottoattributo, i tassi di differenziazione stimati, i valori dell'entropia parziale e totale derivati, sono riportati nella tabella 4).

Tab. 4 - Indici relativi ai fondi in riferimento ai singoli sottoattributi

Attr. Sbattr	f <sub>i</sub>	s <sub>m</sub>	F			O			N			D			I		
			F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3	F1	F2	F3
			tadf	eprz	etot	tadf	eprz	ett	tadf	eprz	ett	tadf	eprz	ett	tadf	eprz	ett
SIF	SOC	2	.5	.5	1	1	1	2.5	.4	.4	1.5	.66	.66	1.8	.55	.55	
	SPI	1	1	1	1.4	.71	.71	1.5	.66	.66	1.8	.55	.55				
	SBC	1	1	1	2	.5	.5	3	.33	.33	2.5	.4	.4				
	SES	2.5	.4	.4	1	1	1	1.5	.66	.66	1.8	.55	.55				
QPR	QLA	2	.5	.33	3	.33	.22	1	1	.66	.4	.25	.18				
	QDP	2.5	.4	.26	1.5	.66	.44	1	1	.66	.3	.33	.22				
	QLR	2	.5	.33	1.5	.66	.44	1.2	.83	.55	1	1	.66				
	QLV	1	1	.66	2	.5	.33	3	.33	.22	.4	.25	.18				
	QOV	1.5	.66	.44	2.5	.4	.24	3	.33	.22	1	1	.66				
EFP	EET	1	1	.25	1.5	.66	.18	2.5	.4	.10	2	.5	.13				
	ERS	1.5	.66	.18	2	.5	.13	2.5	.4	.10	1	1	.25				
	EMC	1.4	.71	.18	1	1	.25	1.8	.55	.14	2	.5	.13				
	EIR	2	.5	.13	1.3	.77	.19	1	1	.25	2.2	.45	.11				
	ECI	1.5	.66	.18	2	.5	.13	2	.5	.13	1	1	.25				
	ECO	2	.5	.13	1	1	.25	1.5	.66	.18	2.5	.4	.10				
ULF	UNF	1	1	.4	3	.33	.13	2	.5	.20	1.5	.66	.26				
	UFA	3	.33	.13	2.5	.4	.16	3	.33	.13	1	1	.40				
	UCD	4	.25	.10	3	.33	.13	1	1	.40	2	.5	.20				
	UAR	1.5	.66	.16	2.5	.4	.16	3.5	.28	.07	1	1	.4				

Possiamo dire che il fondo F3 secondo l'attributo UAR è quello ad avere la più alta preferibilità (.07), mentre basse preferibilità (1) competono, ad esempio, al fondo F1 secondo gli attributi SPI ed SBC. Attraverso le preferibilità realizzate da ciascun fondo secondo i vari sottoattributi, si calcola il relativo valore dell'entropia parziale associata all'attributo di primo livello cui essi appartengono. Tali valori sono riportati nelle prime quattro righe della tabella 5).

A commento dei risultati parziali possiamo dire che la più alta preferibilità compete al fondo F2 secondo l'attributo EFP, mentre la più bassa al fondo F3 secondo l'attributo SIF. Moltiplicando fra loro i risultati conseguiti secondo gli attributi primari, si ottengono i valori totali delle preferenze assolute associate a ciascun fondo (ultima riga della tabella 5), valori che chiamiamo tassi di risoluzione e che ordinati in senso crescente permettono di stabilire la priorità conseguita ai fini della prelazione. La relazione di surclassamento (14) fornisce il seguente

Tab. 5 - Tassi di entropia relativi ad ogni alternativa ed attributo di I° livello.

	F O N D I			
ATTRIBUTI P°	F1	F2	F3	F4
SIF	.132	.132	.192	.093
QPR	.112	.105	.131	.167
EFP	.016	.012	.013	.158
ULF	.073	.081	.071	.079
$E^n \times 10E-05$	1.72	1.45	2.32	19.38

ordinamento delle preferibilità, dal fondo con maggiore diritto alla prelazione a quello avente meno diritto:

$$P2 > P1 > P3 > P4$$

I tassi di risoluzione sono indici di notevole interesse: integrando fra loro le più variegiate informazioni, permettono una completa caratterizzazione del fondo anche attraverso il suo conduttore e l'estimo agrario avrebbe buoni motivi per tenerlo nella dovuta considerazione.

## BIBLIOGRAFIA

BANA e COSTA C., VANSNICK J.C.: Sur la quantification des jugements de valeurs: l'approche MACBETH, Cahier du Lamsade, Juillet, 1993.

BRANS J. P., VINCKE Ph.: A Preference Ranking Organisation Method, Management Science, 31/6, pp. 647-656, 1985.

FANTAPPIE' L.: Sull'interpretazione dei potenziali anticipati della meccanica ondulatoria e su un Principio di finalità che ne discende, Rend. Acc. d'Italia, serie /a, vol. 4°, fasc. 1-5, 1942.

ROBERTS F.S.: Measurement Theory with Applications to Decision Making, Utility and the Social Sciences Addison-Zesleym London 1979.

ROY B.: Methodologie multicritere d'aide a la decision, Economica, Paris, 1985.

SAATY T.L., The analytic hierarchy proces, McGraw Hill Publishing Company, 1980.

SCARELLI A: The Decisional Process as an Anti-entropy Phenomenon, in corso di referee per pubblicazione da parte della Kluwer Academic publishers, negli Atti del 39-th Meeting of the European Working Group on Multicriteria Aid for Decision, Technical University of Pownanm Polandm Apri 7-8th.

SCARELLI A: An entropy measure of the risk, 15th Meeting dell'EURO Working Group on Financial Modelling, Rotterdam 26-28 May 1994, in corso di referee per la pubblicazione su numero speciale dell'European Journal On Operation Research.

SCARELLI A: Il rischio nella scelta degli investimenti: una valutazione entropica, Atti della Giornata di studio su "Valutazione del rischio nella gestione delle imprese finanziarie ed assicurative", Università del Molise, Campobasso, 1 giugno, 1994.

SCHARLING A.: Décider sur plusiers critères, Presses Polytechn. Romandes, Lausanne, 1985.

SHANNON C., WEAVER W.: The Mathematical Theory of Communication, Urbana, University of Illinois Press, 1949.

SLOWINSKY R., ROY B.: Criterion of distance between technical programming and socio-economic priority, Cahier du Lamsade N° 95, Paris, March 1990.

TEILHARD DE CHARDIN P.: Le phénomène humain, Edition du Seuil, 1955.



VANDERPOOTEN D.: The Constructin of Prescriptions in Outranking Methods, in Reading in Multiple Criteria Decision Making, Bana e Costa C.A. Ed. Springer-verlag, 1990.

VINCKE P.: L'aide multicritere a la decision, Editions de l'Universite' de Bruxelles, 1989.

WEBER M., EISENFUHR F., WINTERFELDT von D.: "The effects of splitting attributes on weights in multiattribute utility misurament" in Management Science, 1988, vol. 34, pp. 431-445.

## **Abstract**

The paper takes into account a peculiar feature of agrarian pre-emption: the right in favour of adjacent neighbours examined under the economic-appraisal profile.

After a brief description of market forms which characterize real estate transactions, with or without pre-emption, and the consequences that the latter implies, the economic and fiscal implications are examined, as originated by the neighbours conflictuality.

Finally, an operation research approach is presented, which refers to Decision Theory by means of multi-criteria models to find out, amongst many pre-emptors, the one to be selected in the exercise of the right, on the basis of pre-established criteria.

## **Résumé**

L'article analyse un aspect particulier de la préemption agricole: le droit en faveur des tenants et aboutissants, étudié sous l'apierçu économique-estimatif.

Après un breve examen des formes de marché qui caractérisent l'achat-vente immobilier, avec et sans préemption, et les conséquences que cela comporte, sont examinées les implications économiques et fiscales provoquées par le conflit parmi les voisins.

Enfin, on présente des avances de recherche opérationnelle qui remonte à la Théorie des Décisions an moyen des modèles multicrières pour le repérage, parmi plusieurs préemptionnaires, de celui "préférée" dans l'exercice du droit, conformément à critères préétablis.