

Stefano Stanghellini

Dipartimento di Urbanistica, IUAV
Università degli Studi di Venezia

e-mail: stefano.stanghellini@iuav.it

Parole chiave: *beni militari, prezzo di mercato, valore sociale complesso, strategie degli attori*

Valore dei beni e beni di valore: un contributo sulla valutazione dei beni immobili militari *

During the last few years a number of laws have been passed to regulate the way in which surplus military properties (which are no longer operational as defence establishments) are disposed in the open market. A crucial issue of national policy concerns the way in which the value of military properties is calculated. Military properties often have historic, architectural and environmental qualities that favour their use by Local Authorities. This paper will analyse the problem of valuing such property, pointing out the inadequacy of the market value calculation. This paper will discuss how, in the negotiations between the State and the Local Authorities, the focus should be shifted towards cooperation and on exploitation strategies.

1. Introduzione

Nell'ambito dei provvedimenti di legge che definiscono le modalità di alienazione dei beni immobili dello Stato, quelli inerenti gli immobili militari pongono problematiche valutative particolarmente interessanti. In genere, infatti, le caserme, i forti, le mura, i campi trincerati, i poligoni di tiro e numerose altre tipologie di beni militari, non più funzionali alle esigenze della difesa, possiedono un elevato pregio storico-architettonico o ambientale, che ne impone la salvaguardia e la conservazione.

Una parte di tali immobili si presta ad un recupero e ad un riuso che ne rendono l'acquisto appetibile per un investitore privato. La concretizzazione di tale prospettiva richiede tuttavia che sia variata la destinazione stabilita dallo strumento urbanistico del Comune in cui si trovano, e che siano introdotte norme urbanistiche capaci di rendere conveniente un investimento immobiliare vincolato al rispetto di prescrizioni che impongono opere di conservazione e restauro. Le decisioni in merito allo strumento urbanistico, tuttavia, rientrano nella sfera delle

* L'articolo sviluppa la relazione presentata al terzo convegno di studio "Dentro e fuori le mura", tenutosi nel Palazzo Reale di Caserta il 30 e 31 maggio 2003 per iniziativa del Centro UNESCO di Verona, del Coordinamento per il recupero del Campo Trincerato di Mestre e di altri Enti. L'autore ringrazia i colleghi Giuseppe Stellin e Paolo Rosato per le osservazioni e i suggerimenti che gli hanno fornito durante la sua stesura.

competenze delle autorità locali, le quali sono spesso interessate a mantenere all'interno del settore pubblico la proprietà dei beni in esame ed a utilizzarli per realizzare attrezzature e servizi pubblici.

Nel caso di molti altri beni, invece, risulta difficile ipotizzare un riuso capace di renderne l'acquisto appetibile per un investitore privato. Anche questi beni, tuttavia, al pari di quelli considerati in precedenza, in genere sono suscettibili di un riuso funzionale al soddisfacimento di esigenze collettive.

L'alienazione dei beni militari da parte dello Stato richiede che ne sia individuato il più probabile valore. Tale ricerca, tuttavia, si presenta molto complessa: il mercato non è infatti in grado di fornire indicazioni univoche circa il valore di scambio di questi beni, e comunque l'apprezzamento che questi beni possono trovare nel mercato non riflette il valore che la collettività loro attribuisce.

Nelle pagine che seguono la problematica che è stata sopra inquadrata viene articolata con riferimento alle principali categorie di valore coinvolte. Dopo avere quindi richiamato i principali contributi metodologici offerti dalla disciplina estimativa, se ne mettono in luce i limiti e le potenzialità.

2. Il vero valore del patrimonio immobiliare pubblico

Il patrimonio immobiliare dello Stato sotto il profilo giuridico, ovviamente, è pubblico. Sotto il profilo economico, invece, i beni che lo formano assumono la natura, molto più articolata, di beni privati, pubblici o misti.

L'economia pubblica, come è noto, distingue la natura privata ovvero pubblica dei beni, a seconda che essi possiedano o meno i due requisiti della escludibilità e della rivalità nel consumo (Brosio, 1986). Così ad esempio un appartamento, anche se è di proprietà dello Stato, è privato dal punto di vista economico perché il suo uso è rivale (se vi abita una famiglia non può utilizzarlo un'altra) ed anche escludibile, sia tecnicamente (attraverso la chiusura della porta di accesso) che economicamente (richiedendo per l'uso un determinato canone). Invece un paesaggio è un bene pubblico perché il suo consumo non è rivale (qualsiasi persona può godere della sua vista senza che tale fruizione comprometta quella di un'altra), né è escludibile dal punto di vista tecnico ed economico: la sua chiusura con una recinzione capace di impedirne la vista costerebbe troppo o, dal punto di vista tecnico, non sarebbe realizzabile.

Ne consegue che, quando il bene è privato, i consumatori che vogliono usufruirne sono costretti a pagare un prezzo ed i produttori possono trarre un ricavo dalla sua vendita. Non altrettanto avviene per i beni pubblici: i consumatori, pur essendo teoricamente disposti a pagare una certa cifra per fruire del bene, non la pagano perché sanno che comunque possono fruirne; i produttori, a loro volta, sono consapevoli che se decidessero di produrlo e metterlo in vendita non otterrebbero un ricavo adeguato ai costi sostenuti. In altri termini, mentre per i beni privati il mercato è in grado di esprimere un prezzo, nel caso dei beni pubblici ciò non si verifica. Questi ultimi sono beni privi di prezzo, anche se il valore che la collettività loro attribuisce può essere molto elevato.

Il concetto di bene pubblico o privato in senso economico è di fondamentale importanza nella valutazione dei beni di pregio storico-architettonico e ambientale, e quindi anche dei beni militari provvisti di tali caratteristiche. Nel caso dei beni privati il prezzo, così come si forma per effetto del comportamento dei produttori e dei consumatori che operano nel mercato, è un indicatore utile a rappresentare il valore che l'insieme dei consumatori e dei produttori, cioè "la collettività", gli attribuisce. Nel caso dei beni pubblici non è così: il mercato non esprime, attraverso il prezzo, il valore che la collettività gli riconosce. Tuttavia i beni che la realtà ci offre, spesso non sono né totalmente privati né totalmente pubblici. Un edificio monumentale, ad esempio, è un bene misto, poiché è formato da porzioni (le abitazioni, i negozi o le altre unità immobiliari in cui è internamente suddiviso) il cui consumo è rivale ed escludibile, e da parti il cui consumo non è rivale né è escludibile (ad esempio, l'architettura dei prospetti esterni). Lo stesso vale per beni compositi come i Centri storici delle nostre città, che risultano da complesse aggregazioni di beni privati e pubblici.

La gran parte dei beni militari sono misti, perché uniscono alla componente privata quella pubblica, connessa al pregio storico-artistico o ambientale: si pensi alle caserme in edifici monumentali, alle antiche fortificazioni, ai terreni situati in luoghi di pregio paesaggistico o di rilevanza ecologica, e via dicendo. Per tali beni il mercato è in grado di esprimere, attraverso il prezzo, solo una frazione – più o meno rilevante, più o meno rappresentativa – del valore che essi possiedono: una significativa parte del loro valore, quella attinente alla loro componente pubblica, non trova infatti espressione nel sistema dei prezzi che si formano nel mercato.

Come è noto, la consapevolezza circa l'incapacità del mercato di rappresentare il valore dei beni pubblici puri ed anche, in parte, di quelli misti, ha portato gli economisti a formulare il concetto di valore economico totale o valore sociale complesso, formato dal valore d'uso diretto, dal valore d'uso indiretto (potenziale e futuro, ossia dal valore di opzione), e dal valore non legato all'uso o intrinseco, cioè di lascito alle future generazioni o di esistenza (Fusco Girard, 1987; Pearce e Turner, 1991).

In campo estimativo, la volontà di cogliere e rappresentare il valore (o la parte del valore) che il mercato non riesce ad esprimere ha stimolato la ricerca scientifica a superare la tradizionale frontiera disciplinare e a guardare verso nuovi orizzonti (Fusco Girard, 1993): l'aspirazione di importanti filoni di ricerca in ambito estimativo è di riuscire ad esprimere crescenti quote del valore dei beni connesso alla loro natura pubblica. I principali metodi vengono solitamente divisi in diretti ed indiretti (Stellin, Rosato, 1998). Questi ultimi – gli indiretti – sono costituiti dal cosiddetto metodo edonimetrico, relativo alla esplicitazione della quota del prezzo del bene privato che è frutto della esternalità positiva prodotta dal bene pubblico (Rosen, 1974), e dal metodo del costo di viaggio, che studia le spese sostenute dai consumatori per godere del bene pubblico (Clawson, 1959). Quelli diretti si concretizzano nella creazione di un mercato ipotetico e nella rivelazione – utilizzando opportune tecniche – della disponibilità dei consumatori a pagare per godere del bene pubblico o ad accettare compensazioni per la sua perdita (Signorello, 1986).

La rappresentazione, quanto più possibile esaustiva, del valore dei beni pubblici o misti, ovviamente non ha solo le finalità proprie dell'analisi positiva. La sua finalizzazione è anche normativa: ambisce cioè a migliorare i processi decisionali inerenti le strategie e le politiche finalizzate alla salvaguardia e valorizzazione dei beni di questa natura (Fusco Girard e Nijkamp, 1997). In altri termini, quando abbiamo a che fare con beni di pregio storico-artistico o ambientale, la conoscenza del loro valore così come viene espresso dal mercato non è una informazione sufficiente ai fini della appropriata decisione circa il loro destino. Il decisore pubblico dovrebbe possedere una conoscenza quanto più possibile completa circa il valore legato alla natura pubblica o mista del bene, e sulla base di questa conoscenza dovrebbe assumere le decisioni che gli competono.

3. La problematica valutazione monetaria dei beni immobili in mercati non concorrenziali

Nelle politiche di dismissione ovvero di acquisizione del patrimonio immobiliare che è pubblico dal punto di vista giuridico, di solito ci si limita a tenere conto solo del valore monetario che i beni che lo compongono possiedono in riferimento alla loro natura di beni privati dal punto di vista economico, anche se spesso essi sono beni misti. In tale contesto, il loro valore monetario è espresso attraverso i criteri e i procedimenti che la disciplina estimativa più consolidata mette a disposizione.

La tesi che i criteri e i procedimenti estimativi su base patrimoniale o reddituale siano in grado di esprimere il valore che la collettività attribuisce alla componente privata dei beni immobili si regge tuttavia su una ipotesi: che il segmento di mercato cui appartengono abbia una forma che approssimi la concorrenza perfetta (Realfonzo, 1994). In presenza di una elevata quantità di beni disponibili per la vendita che siano fungibili anche se non proprio omogenei, di un elevato numero di compratori interessati all'acquisto, ossia in sostanza in presenza di un mercato attivo, la distribuzione dei prezzi tende ad assumere una forma gaussiana. In questo caso i criteri e i procedimenti estimativi tradizionali, poggiando sulla teoria dell'ordinarietà ed utilizzando il metodo della comparazione, riescono ad esprimere, piuttosto efficacemente, il valore che "la collettività" tende a riconoscere al bene privato ovvero alla sua parte privata se si tratta di un bene misto.

I beni che sono al centro degli interessi di questo scritto possiedono tuttavia una peculiarità. Spesso questi beni afferiscono a mercati che non sono affatto concorrenziali: non vi sono recenti compravendite di beni simili o – se vi sono – sono occasionali; tali compravendite, inoltre, riguardano beni che sono simili solo per alcune delle caratteristiche di cui il valore immobiliare è funzione, mentre sotto il profilo di altre importanti caratteristiche risultano fortemente differenziati; la domanda, poi, spesso è così labile che il venditore deve perfino stimolare una qualche manifestazione di interesse nei potenziali acquirenti. In situazioni del genere, le indagini di mercato non restituiscono una casistica di recenti transazioni di beni analoghi al bene da stimare che consenta di desumere, per via comparativa, una

previsione circa il più probabile valore di tale bene; di conseguenza, il giudizio di stima non è qualificato dagli indispensabili riferimenti teorici ed elementi empirici, e pertanto non possiede un grado di attendibilità elevato (Simonotti, 1997).

Per superare questa insoddisfacente situazione, occorre arricchire la stima di una buona dose di progettualità. Occorre cioè assumere l'ipotesi che il bene in esame sia trasformabile in un altro bene, in tutto o in parte diverso, il quale sia collocabile in un segmento di mercato attivo. La caserma ubicata nell'edificio monumentale di un Centro storico, ad esempio, può rientrare in questa casistica. La fondatezza della ipotesi trasformativa va tuttavia accuratamente verificata in termini giuridico-amministrativi e tecnico-progettuali, in considerazione delle complesse e delicate decisioni che devono essere assunte dalle autorità pubbliche competenti.

La disciplina estimativa, in casi del genere, ricerca il valore attraverso il criterio del valore di trasformazione, applicabile sia mediante gli usuali procedimenti speditivi, che attraverso più raffinate metodologie, quali l'analisi del flusso di cassa scontato, che analizzano il flusso di cassa del progetto di investimento e calcolano specifici indicatori finanziari, quali il valore attuale netto (Realfonzo, 1994). Il valore risultante dalla differenza tra ricavi e costi di mercato, come visto, rappresenta però solo una parte del valore complessivo del bene oggetto di stima in quanto sfugge, comunque, la componente pubblica del valore.

Un corretto sviluppo di questo approccio, in ogni caso, richiede che l'ipotesi trasformativa del bene di pregio storico-artistico non sia tale da "privatizzare" il valore non esplicito corrispondente alla sua natura pubblica. In altri termini, la trasformazione non deve erodere una parte del valore pubblico non esplicitato allo scopo di accrescere quello privato. Comunque, qualora la rinuncia ad una quota del valore pubblico dovesse rendersi indispensabile, il decisore pubblico dovrebbe possedere una conoscenza quanto più possibile esaustiva del valore complessivo in gioco.

Tuttavia la ricerca di una ipotesi trasformativa non ha sempre esito positivo. Accade spesso che il bene da valutare non solo non sia collocabile in un mercato attivo, ma nemmeno sia trasformabile in un altro bene collocabile in un mercato attivo. Le stesse caratteristiche fisiche del bene – quali la sua particolare tipologia edilizia, le connotazioni architettoniche, la dimensione fisica, ecc. – o i vincoli giuridici che gravano su di esso – quali le prescrizioni dettate dalle Amministrazioni preposte alla tutela del patrimonio storico-architettonico e paesaggistico – ne possono impedire la trasformazione in un bene appetibile nel mercato immobiliare.

In circostanze del genere, la scuola estimativa italiana insegna di ricercarne il più probabile valore attraverso il criterio del valore di surrogazione, ossia individuando il valore di un altro bene – un bene surrogante – in grado di dispiegare analoga utilità (Forte e De Rossi, 1974). Il procedimento suggerito è quello del costo di riproduzione deprezzato, che nella forma più semplice e basilare tiene conto del valore di mercato del terreno e del costo di costruzione del manufatto surrogante, quest'ultimo ridotto in ragione del grado di obsolescenza posseduto dal bene surrogabile. La manualistica internazionale concorda con la scuola estimativa italiana circa l'impiego del "costo di sostituzione deprezzato" per la stima

di immobili speciali o privi di un mercato significativo, ma suscettibili di dispiegare utilità per soggetti privati (Carrer, 1979; Tecnoborsa, 2002).

I procedimenti di questa natura possiedono tuttavia alcune opacità. Già nella stima del valore del terreno e del valore di costo del manufatto sostitutivo occorre ricorrere ad ampi margini di discrezionalità in ragione della specialità, ossia della non ordinarietà, tanto delle condizioni urbanistiche e giuridiche del terreno, quanto di quelle tecnico-economiche del manufatto surrogante. Ma è soprattutto la valutazione del deprezzamento, in assenza di specifici ed approfonditi studi sui processi dell'obsolescenza tecnologica e funzionale, a caricare la individuazione del valore ricercato di una rilevantissima componente discrezionale.

Il valore individuato con procedimenti del genere, sotto il profilo teorico e tecnico si presenta debolissimo. Fra l'altro, è un valore che, per la sua stessa genesi, si trova a doversi autolegittimare: poiché il bene non viene collocato nel mercato, il valore individuato resta privo di verifica. Ciò nondimeno in taluni casi, in assenza di alternative, il procedimento in esame svolge un ruolo insostituibile, come per esempio quando la valutazione è funzionale alla determinazione dello stato patrimoniale di una società. Ma un valore di così debole costituzione, può essere considerato un riferimento importante quando è utilizzato per beni immobili pubblici interessati da politiche di dismissione e di acquisizione all'interno dello stesso settore pubblico?

4. Il valore dei beni da risultato del mercato a frutto di strategie

Alle precedenti considerazioni merita aggiungere una postilla. Nei mercati che approssimano la concorrenza perfetta il prezzo che si forma è frutto del raggiungimento dell'equilibrio fra la domanda e l'offerta. Poiché il prezzo è unico, le stime immobiliari formulano una previsione circa il valore che ha la maggiore probabilità di tramutarsi in prezzo al momento della compravendita (Forte, De Rossi, 1974). Le basi teoriche della disciplina estimativa sono dunque solide quando le stime afferiscono a beni scambiati in mercati concorrenziali.

Quando i mercati non sono concorrenziali, invece, in economia è un fatto acquisito che il prezzo discende dalle strategie degli attori (Salvatore, 1977). Il valore dei beni, in tali mercati, viene pertanto ad essere una entità indeterminata fra un prezzo minimo di cessione (strategia dell'offerta) ed un prezzo massimo d'acquisto (strategia della domanda): al momento dell'accordo, lo scostamento del prezzo pattuito dal primo – cioè dal prezzo minimo di cessione – sarà tanto maggiore quanto più elevata è la somma disponibile per l'acquisto e minore è la necessità di vendere, e viceversa. È evidente che, in scenari del genere, le basi disciplinari dell'estimo sono meno robuste e che il giudizio di valore che viene formulato in vista della compravendita è una previsione abbastanza debole.

Ebbene, proprio mercati non concorrenziali sono quelli cui spesso afferiscono i beni militari di pregio storico-architettonico e ambientale. Per talune loro tipologie – si pensi ad esempio alle mura, ai campi trincerati, più in generale ai monu-

menti – la forma di mercato è il monopolio bilaterale, con un solo venditore, lo Stato, ed un solo potenziale acquirente, l'Ente locale.

In questa circostanza la formazione del prezzo, come è stato evidenziato, è funzione delle strategie degli attori. Tuttavia questo tipo di monopolio bilaterale possiede proprie specificità. La strategia del potenziale acquirente, cioè l'Ente locale, è improntata al perseguimento dell'interesse della comunità, rispetto al quale l'acquisto del bene è strumentale. Inoltre l'Ente locale non è un decisore monocratico: le sue scelte devono essere condivise da più soggetti, e quindi sono frutto di mediazioni ed accordi politici. Sono queste circostanze, forse più dei vincoli di spesa, a determinare le sue strategie.

Ecco allora che nella negoziazione pubblico/pubblico entra in gioco il valore che i beni immobili dello Stato hanno in quanto beni pubblici in senso economico. Può essere che questa dimensione del loro valore sia riconosciuta dall'Ente locale e tradotta nella sua disponibilità a pagare un maggior prezzo. Ma può anche darsi che tale circostanza non si verifichi. In questo secondo caso, la mancata utilizzazione del bene pubblico determina la riduzione del suo valore economico totale, perché ne comprime il valore d'uso diretto; se accompagnata dall'assenza di manutenzione, la mancata utilizzazione ne erode anche il valore d'uso indiretto (di opzione) e quello intrinseco (di esistenza e di lascito).

5. Conclusioni

I ragionamenti sin qui svolti conducono alle conclusioni che vengono di seguito esposte.

Giustamente i processi di alienazione dei beni immobili dello Stato sono sempre più attenti al loro valore patrimoniale e reddituale: l'apprezzamento di tali beni entra infatti sia nella funzione di produzione dello Stato venditore, che in quella degli acquirenti; quanto più il prezzo dei beni è appropriato, tanto più il loro impiego tende ad essere efficiente.

Quando i beni immobili dello Stato hanno un rilevante pregio storico-artistico o ambientale, allora il valore monetario per essi stimato non è rappresentativo del valore che la collettività loro attribuisce. La rappresentazione, quanto più possibile completa, del loro reale valore, richiede l'impiego di metodologie complesse. Ciò nonostante questa informazione dovrebbe entrare nei processi decisionali pubblici circa il destino di tali beni.

Poiché spesso i beni in esame hanno carattere di specialità e non sono collocabili in mercati la cui forma approssima quella perfettamente concorrenziale, il valore loro attribuibile con l'impiego dei tradizionali criteri e procedimenti estimativi non possiede i requisiti della "oggettività e generale validità": priva di solide basi teoriche ed empiriche, la stima fornisce una informazione qualitativamente insoddisfacente.

Per gli attori che agiscono in mercati non concorrenziali e che, con le loro strategie, determinano il prezzo, tale valore non dovrebbe risultare molto significati-

vo. Questa considerazione vale, a maggior ragione, quando l'attore di offerta è un Ente pubblico ed analoga è la natura dell'attore che esprime la domanda. Nella negoziazione pubblico/pubblico un valore debole di costituzione, infatti, non può diventare un vincolo forte. Tale condizione, peraltro, potrebbe rendere rigide e conflittuali le strategie degli attori pubblici e, di conseguenza, causare la riduzione del valore economico totale dei beni pubblici o misti. Le strategie degli operatori pubblici devono essere invece di tipo cooperativo.

A questo riguardo, merita una citazione il recente decreto del ministro dell'economia che riconosce l'Agenzia del demanio quale soggetto promotore di Società di trasformazione urbana, in analogia a ciò che la legge già prevedeva per i Comuni (Stanghellini e Mambelli, 1998). Il decreto, in particolare, conferisce all'Agenzia la possibilità di partecipare alle Società promosse dai Comuni conferendo loro i beni dello Stato situati nell'ambito urbano di intervento. Il provvedimento ministeriale costituisce infatti un importante punto di svolta: segna il superamento della separatezza tra i binomi Stato/Finanze e Comuni/Urbanistica, e avvia la partecipazione diretta dello Stato e dei suoi beni ai progetti di trasformazione delle città italiane (Stanghellini, 1999).

Il nuovo orientamento – che non potrà che concretizzarsi nell'ambito dell'esercizio dei poteri di pianificazione e programmazione dei Comuni – è di grande attualità. Si mostra infatti consapevole che, nell'economia globalizzata, ogni città ha bisogno di utilizzare tutte le risorse disponibili, fra cui anche quelle immobiliari, per conseguire il maggior successo possibile nel mercato globale; l'odierna competitività territoriale comporta pertanto cambiamenti profondi nella cultura tecnica e nella strumentazione amministrativa degli Enti pubblici.

Per quanto riguarda in particolare i beni militari, il centro dell'attenzione si sposta dunque dalla rappresentazione del loro valore attuale, di cui è stata evidenziata la problematicità, alla creazione di valore futuro. In altri termini, quanto più la valutazione monetaria del bene è fragile, tanto più importante diventa la capacità dei soggetti pubblici di progettare insieme una strategia di valorizzazione che richiede di essere riferita, in modo specifico ed originale, alle particolari, spesso uniche, caratteristiche di ciascun bene.

Bibliografia

- Bergstrom, J.C., (1990). Concepts and Measures of the Economic Value of Environmental Quality: A Review. *Journal of Environmental Management*, 2.
- Brosio, G., (1986). *Economia e finanza pubblica*. Nis, Firenze.
- Camagni, R., (1992). *Economia urbana. Principi e modelli teorici*. La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- Carrer, P., (1979). *Contributi all'estimo operativo*. UTET, Torino.
- Clawson, M., (1959). *Methods of Measuring Demands for and Value of Outdoor Recreation*. Resources for the Future, Washington.
- Forte, C., e De Rossi, B., (1974). *Principi di economia ed estimo*. Etas, Milano.
- Fusco Girard, L., (1987). *Risorse architettoniche e culturali: valutazione e strategie di conservazione*. Franco Angeli, Milano.
- Fusco Girard, L., (1993). *Estimo ed economia ambientale: le nuove frontiere nel campo della valutazione*. Franco Angeli, Milano.

- Fusco Girard, L., e Nijkamp, P., (1997). *Le valutazioni per lo sviluppo sostenibile della città e del territorio*. Franco Angeli, Milano.
- Harvey, J., (1981). *Urban Land Economics*. Macmillan Education Ltd, London.
- Hicks, J.R., (1943). The Four Consumer's Surpluses. *Review of Economics Studies*, 11.
- Lichfield, N., (1969). *Cost Benefit Analysis in Urban Expansion*. Pergamon Press, London.
- Lichfield, N., (1996). *Community Impact Evaluation*. UCL, London.
- Monnier, E., (1992). *Evaluations de l'action des pouvoirs publics*. CPE Economica, Parigi.
- Pearce, D.W., e Turner, R.K., (1991). *Economia delle risorse naturali e dell'ambiente*. Il Mulino, Bologna.
- Prizzon, F., (1995). *Gli investimenti immobiliari*. Celid, Torino.
- Randall, A., e Stoll, J.R., (1980). Consumer's Surplus in Commodity Space. *The American Economic Review*, 70(3).
- Realfonzo, A., (1994). *Teoria e metodo dell'estimo urbano*. La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- Romano, D., (2002). Le problematiche valutative delle risorse naturali e ambientali, relazione al XXXII Incontro di Studio del Ceset su *La valutazione degli investimenti sul territorio*, Venezia, 11 ottobre 2002.
- Rosen, S., (1974). Hedonic Prices and Implicit Markets: Product Differentiation in Pure Competition, *Journal of Political Economy*.
- Rostirolla, P., (1992). *Ottimo economico: processi di valutazione e di decisione*. Liguori, Napoli.
- Salvatore, D., (1977). *Microeconomia*. Etas, Milano.
- Signorello, G., (1986). La valutazione economica dei beni ambientali. *Genio Rurale*, 9.
- Simonotti M. (1997). *La stima immobiliare*. UTET, Torino.
- Sirchia, G., (a cura di) (2000). *La valutazione economica dei beni culturali*. Carocci, Roma.
- Stanghellini, S., (1999). "Urbanistica, tributi e catasto: tre riforme complementari per il governo del territorio". In Curti, F. (a cura di), *Urbanistica e fiscalità locale. Orientamenti di riforma e buone pratiche in Italia e all'estero*. Maggioli, Rimini.
- Stanghellini, S., e Mambelli, T., (1998). Le società miste di trasformazione urbana. *Urbanistica Dossier*, Inu Edizioni, Roma
- Stellin, G., e Rosato, P., (1998). *La valutazione economica dei beni ambientali*. CittàStudiEdizioni, Torino.
- Stigler, G., (1994). *Mercato, informazione, conoscenza*. Il Mulino, Bologna.
- Tecnoborsa, (2002). *Codice delle valutazioni immobiliari*. II ed., Roma.
- Zeppetella, A., Bresso, M., e Gamba, G., (1992). *Valutazione ambientale e processi di decisione*. La Nuova Italia Scientifica, Roma.