

VINCENZO BENTIVEGNA

LA FORMAZIONE DEL PREZZO DI ACQUISTO DEL SUOLO URBANO NEL QUADRO DELLA LOGICA ESTIMATIVA.

A mio vedere, il punto di partenza di ogni analisi della formazione del prezzo del suolo deve partire dalla caratteristica del suolo di essere diverso da tutti gli altri fattori della produzione. Il suolo, in sé, non è infatti un prodotto ma una condizione. Solo le trasformazioni che vi si apportano ne permettono l'uso; questo è vero per il suolo in generale, ma lo è specialmente per il suolo urbano che, per essere tale - cioè fattore della produzione dell'abitare - deve essere equipaggiato in modo tale da essere adatto alla costruzione. Esistono quindi due momenti complementari dell'essere un terreno un terreno costruibile: l'esistenza del terreno in quanto tale e l'esistenza del terreno in quanto adatto alla costruzione perché dotato delle necessarie infrastrutture e servizi. Ma, e questo è un punto di particolare interesse, un terreno non diventa operativo - cioè merce - perché direttamente dotato di infrastrutture e servizi: il salto di qualità tra terreno amorfo e terreno da costruzione - che è poi il passaggio tra assenza di mercato e mercato del suolo - è conseguenza degli effetti dei servizi e delle infrastrutture sulla porzione di suolo definita e limitata, e quindi il terreno, per essere merce, deve ricadere nel raggio di influenza di un sistema organico di infrastrutture e servizi. Questa intima e organica complementarietà tra suolo e sistema infrastrutturale è fondamentale a livello tecnico ed economico, non esiste invece a livello giuridico-istituzionale. Infatti, il proprietario di suolo non è proprietario delle infrastrutture e dei servizi, ma ne utilizza senza corrispettivo le economie esterne. Questa situazione può essere sintetizzata dicendo che il proprietario di suolo urbano non ne è il produttore. Quindi, da un lato abbiamo che il proprietario di suolo non ne è il produttore, dall'altro che il produttore delle infrastrutture e dei servizi che rendono mercificabile il terreno urbano - cioè lo Stato - non ne è il proprietario. Questa contraddizione è però solo apparente perché in un sistema capitalistico, mentre l'attività dello Stato permette al terreno di diventare potenzialmente una merce, è il diritto di proprietà sul suolo che ne permette la disponibilità, cioè la possibilità di funzionare come merce, di essere cioè scambiato.

Il terreno urbano presenta inoltre una terza caratteristica ed è quella di dover essere costruito per potere concludere la sua destinazione urbana. Si presenta così una terza figura, quella del possessore di capitale immobiliare, che ha la funzione di investire il capitale nella costruzione. Nel mercato immobiliare si è così in presenza di tre operatori: il proprietario di suolo che è tale in quanto titolare di un diritto di proprietà riconosciuto e protetto, lo Stato che tramite la realizzazione di infrastrutture e servizi e la messa in opera di una regolamentazione definisce e permette gli usi possibili del suolo senza esserne proprietario, il possessore del capitale immobiliare che conclude il passaggio del suolo da essere una condizione a diventare merce.

Le condizioni del mercato immobiliare nel sistema capitalistico fanno sì che sia l'operatore possessore del capitale immobiliare a gestire il mercato. Egli infatti acquista il terreno urbano così come acquista un altro qualsiasi fat-

tore della produzione necessario alla sua impresa, sulla base di un mercato del suolo urbano nel quale è inserito nella veste di compratore. Così facendo egli si comporta in modo da massimizzare il profitto del capitale investito nell'operazione immobiliare. In una situazione normale di mercato la politica fondiaria è uno strumento della politica immobiliare, così come la politica delle materie prime è uno strumento della politica aziendale in un normale processo di produzione; quando invece la politica immobiliare è un mezzo per realizzare la politica fondiaria allora si è in una situazione abnorme di mercato definita come patologica.

Partiamo da una condizione normale di mercato e cerchiamo di analizzare il processo di formazione del prezzo d'acquisto del suolo urbano, il prezzo cioè che si forma nel mercato dei proprietari di suolo e dei possessori di capitale immobiliare. In questo quadro, stante il terreno urbano come merce, il prezzo si identifica come l'espressione sintetica dei caratteri della domanda e dell'offerta. Per i tre operatori che agiscono sul mercato il processo di mercificazione si estrinseca in modo diverso: per il proprietario di suolo si estrinseca nella rendita, per il possessore di capitale immobiliare si estrinseca nel profitto, per lo Stato si estrinseca nelle imposte e tasse. Dei tre, l'azione dello Stato è atipica perché è quella che espressamente si rifiuta di comportarsi in termini mercantili, rinunciando a recuperare le spese sostenute. Gli altri due operatori, invece, organizzano il proprio comportamento sulla base delle normali regole mercantili.

Cerchiamo di vedere allora questo comportamento. L'ipotesi di partenza è che i possessori di capitale immobiliare fissano il loro prezzo d'acquisto massimale a un livello tale da assicurare un tasso di profitto dell'operazione almeno pari al tasso di profitto alternativo. Ciò vuol dire dare come variabili esogene tanto il prezzo di realizzazione dell'operazione immobiliare che il prezzo di acquisto di tutti gli altri fattori che concorrono alla produzione dell'operazione immobiliare. In effetti, questa è la pratica normale che esiste nel mercato immobiliare. Sulla base del prezzo di vendita previsto per tutta l'operazione, se ne detraggono il costo di costruzione, il profitto atteso, le varie spese accessorie e si ha il costo di produzione del fattore suolo; da questo vengono detratti le spese necessarie per adeguare il terreno all'uso specifico che se ne vuole fare, i contributi alla collettività e si ha quanto il possessore di capitale immobiliare è disposto a dare al proprietario di suolo in cambio della cessione del diritto di proprietà. In condizioni normali di mercato, il costo di costruzione è difficilmente modificabile, così come lo sono gli oneri e le altre spese e quindi è giustificabile considerarli come variabili esogene. Rimangono da valutare il prezzo di acquisto del suolo urbano, il prezzo di realizzazione e il profitto sperato.

Il prezzo di realizzazione è in realtà la variabile strategica di tutta l'operazione e la cerniera tra il mercato immobiliare e il mercato del suolo urbano. In generale, esso dipende da molti fattori sui quali però predominano il prezzo medio di vendita delle abitazioni realizzate, il numero di abitazioni costruibile e i vantaggi complementari (negozi, ecc.). Come variabile strategica, la sua determinazione è l'operazione di previsione più delicata, stante la concorrenza tra possessori di capitale immobiliare e proprietari di suolo: i primi tende-

ranno a sopravvalutare il rischio e a sottovalutare le possibilità d'uso, i secondi invece tenderanno a sottovalutare il rischio e a sopravvalutare le possibilità d'uso. A loro volta, i possessori di capitale immobiliare sono in concorrenza fra di loro sulla base della disponibilità di capitale e quindi dei livelli di profitto ottenibili dall'operazione. In generale, il mercato tenderà a strutturarsi secondo una gerarchia di prezzi tale che a ciascuna forma di utilizzazione del suolo corrisponde un dato livello dei prezzi. In queste condizioni, più è alto il prezzo di realizzazione dell'operazione ottenibile da un possessore di capitale immobiliare e/o tanto più basse le spese detraibili, più alto sarà il prezzo di acquisto del terreno. Quindi, in prima ipotesi, il prezzo d'acquisto del suolo urbano è tanto più alto quanto più alto è il prezzo di realizzazione dell'operazione.

Questo processo subisce però una prima modificazione importante quando si prende in considerazione anche la velocità di rotazione del capitale investito, così che, a parità di altre condizioni, tanto più alto è il turn over del capitale immobilizzato tanto più alto è il prezzo d'acquisto massimale del terreno. Da ciò deriva un corollario: dato che il turn over dipende dalla situazione congiunturale del sottomercato immobiliare al quale appartiene l'operazione, ne deriva che un differente ritmo di evoluzione dei vari sottomercati porta a una ristrutturazione temporanea della gerarchia dei prezzi e delle domande di suolo urbano.

Sintetizzando, il rapporto tra proprietari di suolo urbano e possessori di capitale immobiliare si struttura su una gerarchia di categorie di prezzi e di domanda - specifici di un dato terreno - che corrisponde ai vari possibili usi del suolo urbano e ai gradi di turn over del capitale immobiliare investito.

A questo punto occorre esaminare il profitto atteso dal possessore di capitale immobiliare in quanto altra variabile di fondamentale importanza. In generale, nella pratica estimativa, si usa detrarre dal prezzo della realizzazione depurato dalle varie altre spese, il profitto dell'operatore sulla base di una semplificazione astratta che consiste nel valutare questo profitto pari al profitto ottenibile da investimenti direttamente alternativi. Ciò vuol dire uguagliare il profitto atteso a una espressione semplificata del profitto minimo previsto (semplificata perché non tiene conto delle diverse velocità di rotazione del capitale nei vari impieghi), ma non di certo valutare il reale profitto prevedibile. In realtà, si possono configurare più forme di sovraprofitto immobiliare presenti nel mercato quali il sovraprofitto congiunturale che deriva da un prezzo di realizzazione superiore a quello previsto, il sovraprofitto da innovazione commerciale che deriva da un uso più redditizio del terreno rispetto a quello inizialmente ipotizzato, il sovraprofitto da urbanizzazione che si ha quando il suolo cambia destinazione a seguito di intervento esterno (da agricolo a urbano, per esempio), il sovraprofitto d'anticipazione quando a seguito di nuovi investimenti pubblici di grande dimensione o di deroghe alla normativa in vigore si può costruire su un terreno una quantità di alloggi superiore a quella prevista o a un prezzo unitario più elevato, ecc. La presenza generalizzata di questi sovraprofitto non permette di accettare la semplificazione profitto del capitale immobiliare investito = profitto minimo alternativo. Nella valutazione, infatti, questa semplificazione porta a una sopravvalutazione contabile del

valore del suolo che risulta così comprensivo del suo valore reale e del sovrapprofetto. In realtà, l'uguaglianza è realistica solo per periodi di tempo sufficientemente lunghi, nel senso che qualora questi sovrapprofitti diventassero strutturali, la situazione di monopolio del proprietario di suolo in condizioni di concorrenza dei possessori di capitale immobiliare provocherebbe la traslazione del sovrapprofetto da questi a quelli e il sovrapprofetto si cambierebbe in componente strutturale della rendita.

E' da rilevare che, alla luce di questo meccanismo, la localizzazione dell'operazione diventa una condizione fondamentale della politica immobiliare.

Se infatti si analizza il processo di formazione dei sovrapprofitti prima citati si può constatare che per tutti, anche se in grado diverso, gioca la scelta della localizzazione, che così diventa uno dei poli su cui si muove la scelta del possessore di capitale immobiliare.

Concludendo, il rapporto che regola la formazione del prezzo di acquisto del terreno urbano da parte del possessore di capitale immobiliare sembra così ruotare su due assi:

- da un lato in funzione del rischio sostenibile definito dal turn over del capitale investito, corrispondente a una data localizzazione dell'operazione per un prezzo di realizzazione che è una variabile esogena e legata alla gerarchia dei prezzi e della domanda;
- dall'altro in funzione delle possibilità di appropriazione dei sovrapprofitti attendibili da quella data localizzazione.

E' da porsi la domanda se gli usuali metodi estimativi sono in grado di descrivere questo processo e quindi essere usati con efficacia come strumento previsionale.

A mio giudizio le insufficienze dell'estimo spesso lamentate in questo campo sono più legate all'uso che si fa delle tecniche che alle tecniche stesse. Abbiamo già visto che almeno in alcuni casi l'uso delle tecniche è troppo grezzo e occorre giungere a più avanzate sofisticazioni che includano le qualificazioni necessarie ad esprimere le condizioni relative dei sottomercati e la qualificazione dei sovrapprofitti.

Ancora, bisogna passare a una configurazione logica del processo di stima che tenga conto del fattore localizzazioni alternative.

In generale a me sembra che le tecniche usuali, debitamente sofisticate per adattarle alla realtà dei rapporti esistenti sul mercato immobiliare, possono essere utilizzate con successo come strumento previsionale quando vengano intese come un sistema ripetitivo, espressione delle varie localizzazioni alternative e in grado di esprimere un giudizio globale di sintesi tra le varie possibilità di scelta. Probabilmente, all'aumentare delle opzioni e in condizioni di alta variabilità tra i vari sottomercati immobiliari, l'applicazione delle tecniche estimative esce dal controllo dell'operatore per la grande quantità di dati e di ipotesi da gestire, il che non fa che presumere la necessità di una banca dei dati e l'impiego dell'elaboratore, ma ciò non cambia la validità del sistema logico di riferimento.