

LUCIANO IACOPONI

Di fronte ad un tema come quello della formazione del prezzo del suolo, ho ceduto alla tentazione di svolgere delle considerazioni generali sugli aspetti economici del mercato fondiario, sebbene un tale mercato - come ha opportunamente messo in evidenza il prof. Sorbi nella sua relazione - sia oggi un mercato decisamente imperfetto, quasi un "non mercato".

Per definire gli aspetti economici di un qualsiasi mercato, e per comprendere i meccanismi di formazione del prezzo, occorre prendere in considerazione: a) i caratteri merceologici del bene oggetto di scambio; b) il comportamento della funzione di domanda e quello della funzione di offerta; c) il ruolo degli operatori di mercato ed i canali di scambio che tra di loro si instaurano; d) gli aspetti spaziali e strutturali del mercato (area di mercato, vie di comunicazione, punti nodali, impianti di conservazione della merce e strutture ricettive in genere, ecc.); e) gli aspetti temporali del mercato (serie storiche dei prezzi, numeri indice, funzioni di regressione tra prezzi ed altre variabili, ecc.). Per brevità intendo soffermarmi in modo particolare sulla domanda e sull'offerta di terra.

Si possono considerare almeno sei categorie di acquirenti di terra, in relazione ai seguenti scopi: a) costituzione di nuove aziende agrarie; b) ampliamento di aziende preesistenti; c) costituzione di piccole unità agricolo-residenziali a scopo di diletto; d) edificazione di fabbricati urbani ed industriali; e) costruzione di manufatti d'interesse pubblico; f) attività speculativa e tesaurizzazione del denaro.

La domanda di terra per la costituzione di nuove unità aziendali prende consistenza al di là di certe dimensioni minime, varie da ambiente ad ambiente. Questa funzione di domanda ha andamento crescente al diminuire al prezzo del terreno e ciò non solo perché al diminuire del prezzo ogni singolo acquirente è disposto a costituire fondi più grandi, ma anche perché aumenta il numero stesso degli acquirenti potenziali. La diminuzione del prezzo dell'ettaro di terreno induce gli acquirenti a formare aziende più estese per due ragioni: una di carattere finanziario e l'altra di carattere economico. Le risorse finanziarie disponibili per l'acquisto di un fondo sono sempre limitate e non sono destinate soltanto al pagamento del terreno, ma anche all'acquisto delle macchine, del bestiame, dei mezzi circolanti, ecc. Un minor prezzo del suolo permette quindi una migliore utilizzazione delle disponibilità finanziarie destinate al settore fondiario dell'azienda. Dal punto di vista economico l'acquisto di un fondo rappresenta una tipica operazione di lungo periodo; in pratica è un investimento in terra ed in capitale di esercizio, da valutarsi globalmente in base ad uno dei seguenti criteri: a) confronto tra l'importo dell'investimento globale ed il valore attuale, calcolato ad un tasso prefissato, dai redditi aziendali futuri; b) saggio di fruttuosità dell'investimento (se il flusso dei redditi aziendali si considera illimitato) oppure saggio di rendimento interno (se il flusso si considera limitato nel tempo); c) tempo occorrente per il completo recupero, mediante l'acquisizione di una serie di redditi annuali al lordo delle quote di ammortamento, del capitale monetario investito.

Dati un certo capitale monetario di partenza ed un certo livello dei prez-

zi del mercato fondiario, si possono progettare varie combinazioni produttive e tra di loro viene prescelta quella che meglio delle altre corrisponde ad uno dei criteri di scelta ora visti. Di norma noi preferiamo il criterio del massimo valore attuale dei redditi netti futuri, calcolato ad un tasso prefissato, o meglio ancora, ammettendo con una certa dose di astrattezza la perfetta divisibilità dei fattori fissi non fondiari e la trascurabilità degli impegni finanziari per essi occorrenti, ricerchiamo il massimo valore di capitalizzazione del beneficio fondiario. Tutte le combinazioni produttive, messe a confronto in termini di flussi di reddito nel tempo, debbono essere economicamente valide, vale a dire debbono rispondere al criterio dell'eguaglianza delle produttività marginali ponderate dei fattori impiegati, terra compresa. Quando il prezzo dell'ettaro di terreno è elevato, si formano aziende di piccola superficie perché occorre puntare su un'agricoltura di elevata produttività media per ettaro (ovvero di elevati benefici fondiari medi unitari), cioè su un'agricoltura resa fortemente intensiva da notevoli investimenti fondiari (irrigazione, serre, ecc.) e da elevati investimenti di capitale d'esercizio (zootecnia intensiva). A prezzi unitari del terreno meno elevati, è consentita un'agricoltura più estensiva e meno attiva in aziende più grandi: infatti il beneficio fondiario unitario per ettaro decresce al crescere della superficie, seguendo l'andamento decrescente del prodotto medio. Non si instaura soltanto un rapporto più largo tra terra ed altri fattori della produzione, ma vi è anche la possibilità di distogliere una parte del capitale monetario iniziale dal settore di esercizio a quello fondiario, ciò che consente un ulteriore ampliamento della superficie aziendale.

La domanda di terra per la costituzione di nuove aziende agrarie è dunque una funzione inversa del prezzo di mercato del terreno; tale domanda è fondamentalmente elastica ed è influenzata positivamente da tutte le circostanze che fanno variare il beneficio fondiario (od il reddito netto) medio per ettaro e cioè il progresso tecnico e l'andamento dei prezzi dei prodotti e dei mezzi produttivi fissi e circolanti. Se si considerano al posto del beneficio fondiario (o del reddito netto) i valori di capitalizzazione corrispondenti, la domanda di terra si può considerare anche una funzione inversa del tasso di capitalizzazione. Una notevole influenza positiva sulla stessa domanda ha infine la quantità di risorse finanziarie a disposizione dei potenziali acquirenti.

La domanda di terra per l'ampliamento di aziende già costituite e funzionanti risponde a principi economici in parte diversi da quelli prima detti. L'ampliamento della superficie aziendale è anch'essa una decisione di lungo periodo, la quale però non ha il suo punto di partenza nella sola disponibilità di capitale monetario, ma nella disponibilità sia di mezzi finanziari che di mezzi tecnici (capitale e lavoro); questi ultimi generalmente trovano occasione di maggiore impiego nelle aumentate dimensioni aziendali. La propensione all'ampliamento della superficie aziendale, e quindi all'acquisto di terra, è tanto maggiore quanto più grande è la capacità produttiva dei fattori che resta inespresa nella combinazione aziendale in atto, cioè che non trova un'applicazione interna alla combinazione stessa mediante una delle possibili soluzioni di breve periodo: miglioramento delle tecniche di produzione, dell'ordinamento produttivo, delle modalità di commercializzazione, ecc.

L'analisi dell'efficienza aziendale in un gruppo di 14 aziende coltivatrici

delle province di Pisa e di Livorno, assistite contabilmente nel 1973 dal centro annesso all'Istituto di Economia Agraria dell'Università di Pisa, ha dimostrato che le deficienze strutturali sono molto spesso tali da vanificare l'efficienza produttiva delle aziende. Infatti le prime quattro aziende in termini di PNA/Ha ⁽¹⁾ sono risultate, in base al PNA/UL ⁽²⁾, rispettivamente al 6°, 11°, 9° e 13° posto. Al contrario le prime 4 aziende classificate in ordine al PNA/UL vengono all'8°, 12°, 9° e 10° posto nella classifica in base al PNA/Ha. Le aziende prime classificate rispetto alla produttività (netta) per ettaro godono tutte di terreni relativamente migliori delle altre, le cui quotazioni per ettaro sono adesso giunte ai 5 milioni. Questo conferma il nostro precedente assunto: su terreni di alto prezzo si formano aziende piccole ma fortemente intensive (investimenti fondiari da 2 a 2,5 milioni per ettaro; investimenti in capitale di esercizio da 700 mila per ha, nell'indirizzo cerealicolo-viticolo, a L. 2,8 milioni per Ha, nell'indirizzo zootecnico-cerealicolo) e con elevata produttività media per ettaro (da 1,2 a 1,9 milioni di L/Ha di produzione vendibile; da 0,6 ad un milione di lire per Ha di prodotto netto aziendale). L'alta produttività per ettaro rappresenta un elemento necessario per l'equilibrio economico della combinazione produttiva (a causa degli alti prezzi dei terreni), ma è ottenuta con l'apporto rilevante degli altri fattori della produzione, allo scopo di trovare soluzione alla strozzatura delle ridotte dimensioni aziendali e conseguire un accettabile reddito di lavoro. Impostando l'analisi di gruppo in termini di PNA/UL, otteniamo i seguenti dati chiave, che dimostrano la decisiva importanza delle dimensioni aziendali ai fini dell'incremento della produttività del lavoro:

		testa (n.4)	aziende centro (n.6)	coda (n. 4)	media gruppo
PNA/UL	0000 L.	3.411	2.368	1.366	2.517
INVEST. FOND.	000 L/Ha	620	1.339	1.130	715
CAP. ESERCIZIO	"	456	962	956	624
Riparto SAU:					
cereali	% SAU	64	33	54	56
foraggiere	"	23	42	27	33
vigneti ed oliveti	"	9	15	17	13
SAU	Ha	47,17	23,93	16,70	28,50
SAU/UL	"	12,28	7,30	4,91	9,04

L'agricoltore che vuole ampliare la propria azienda giudica (con uno dei criteri prima visti) l'investimento occorrente in rapporto ai flussi futuri del maggiore reddito netto aziendale ovvero, nell'ipotesi che tutti i fattori fissi, tranne la terra, restino costanti, con i flussi del maggiore reddito lordo (maggiori produzioni meno maggiori costi variabili), realizzabile mediante l'ampliamento della superficie aziendale. Tale incremento di reddito lordo è talvolta

(1) PNA/Ha = prodotto netto aziendale per ettaro

(2) PNA/UL = prodotto netto aziendale per unità lavorativa

corrispondente *sic et simpliciter* al reddito lordo ottenibile direttamente dai nuovi terreni acquistati; in altri casi corrisponde alla differenza tra il reddito lordo della nuova combinazione colturale di tutta l'azienda e quello della combinazione antecedente. Nella risoluzione di una matrice di programmazione lineare, tale incremento di reddito lordo viene individuato nella riga Z (o $Z - C_j$), in corrispondenza della colonna riservata all'attività fittizia (o "disposal") del vincolo terra. Con la terminologia introdotta dalla programmazione lineare, il reddito lordo aggiuntivo conseguito da un ettaro di terra, disponibile in aggiunta alla dotazione iniziale, viene detto "costo opportunità" od anche "prezzo ombra" del fattore terra. La risoluzione di modelli di programmazione lineare parametrica mette in evidenza il fatto che, al crescere della disponibilità di terra nella combinazione aziendale, il prezzo ombra della terra decresce (a scatti) fino ad annullarsi: ciò rispecchia l'andamento di una qualsiasi funzione di prodotto marginale. Anche dall'analisi di gruppo, prima riportata, risulta evidente che l'aumento della superficie aziendale provoca un'estensivizzazione dell'ordinamento produttivo ed un incremento del reddito netto aziendale meno che proporzionale.

La funzione di domanda della terra per accorpamenti aziendali è dunque una funzione decrescente al crescere del prezzo, in quanto tale domanda è determinata dall'andamento decrescente del reddito lordo marginale; tutte le condizioni tecniche e mercantili che fanno aumentare il reddito lordo marginale, fanno aumentare anche la domanda di appezzamenti singoli. Ciò è particolarmente evidente oggi per alcuni tipi di terreno (oliveti, vigneti, terreni da maiscoltura, ecc.). Come il reddito lordo aggiuntivo, dovuto all'ampliamento della superficie aziendale, è un reddito complementare rispetto al reddito preesistente, così il valore capitale ottenuto per somma all'attualità di tutti gli incrementi di reddito lordo futuri è riferibile all'aspetto economico del valore complementare. In definitiva la domanda di terreni per accorpamenti aziendali non ha limiti minimi, è fortemente elastica e tende ad esaurirsi abbastanza presto non appena le aziende hanno conseguito le dimensioni ottimali rispetto alle strutture già esistenti.

La domanda dei piccoli fondi, a scopo di ricreazione nel tempo libero, è una funzione chiaramente collegata all'utilità dell'acquirente (cioè ai suoi gusti) ed al reddito reale di cui egli gode. E' quindi una funzione di domanda classica, analoga a quelle di tutti gli altri beni di consumo. Poiché la seconda casa per il fine settimana o l'appezzamento da condurre nel tempo libero sono beni voluttuari, la domanda di tali beni è fondamentalmente elastica rispetto al prezzo ed è collegata all'espansione del reddito individuale.

La domanda di terreno edificabile può essere considerata, in teoria, allo stesso modo della domanda dei fondi rustici. Tuttavia, data l'importanza che nel settore delle costruzioni urbane ed industriali assumono gli altri investimenti addizionali, noi di solito ci limitiamo a considerare il valore di trasformazione del suolo. E' certo, comunque, che il valore di trasformazione del suolo edificabile è strettamente legato alla sua localizzazione: da ciò risulta una spiccata rigidità della funzione di domanda dei suoli edificabili, rispetto al loro prezzo di mercato, nell'ambito delle singole categorie di fabbricati (edifici di lusso ovvero edifici economici, popolari, ecc.; industrie manifatturiere

ad alto impiego di manodopera ovvero industrie di trasformazione delle materie prime con fenomeni d'inquinamento, ecc.). Per prezzi di mercato bassi anche la curva di domanda dei suoli edificabili diviene elastica in quanto si possono acquistare porzioni di terreno da destinare ad impieghi secondari (parchi, aree destinate ad attrezzature ricreative o sportive, parcheggi per mezzi di trasporto privati e pubblici, ecc.).

Trascurando la domanda pubblica di terreni, il cui andamento non è definibile in termini microeconomici, resta da considerare la domanda di suolo di tipo speculativo la quale, dato il fine, non si differenzia dalle analoghe domande vigenti nella borsa valori, nel mercato degli oggetti d'arte e dei preziosi, ecc.: la logica speculativa prevede che la domanda si rafforzi in periodi di prezzi crescenti (i rialzisti tendono a prevalere sui ribassisti e ciò è tanto più vero, quanto minore è il grado di professionalità degli operatori di mercato) e che invece si riduca in periodi di prezzi cedenti (i ribassisti tendono a prevalere sui rialzisti). Certamente la domanda a fini speculativi non è specifica di una categoria di suoli, ma tutti li riguarda: perciò si può ipotizzare che tutti i tipi di domanda di suolo, prima descritti, incorporino una componente speculativa la quale, oltre a provocare una traslazione laterale (verso destra) della curva di domanda, può indurre la funzione ad assumere anche un andamento positivo rispetto al prezzo, cioè a crescere al crescere di questo (anziché diminuire come di norma).

Passando a considerare la funzione di offerta, dobbiamo innanzi tutto chiederci che cos'è che induce il proprietario della terra a metterla in vendita. Vi sono delle ragioni economiche e delle ragioni finanziarie, le quali agiscono quasi sempre in modo congiunto. Dal punto di vista economico il proprietario è disposto a cedere la terra eccedente il proprio fabbisogno; o, più esattamente, quella parte di essa che gli fornisce un flusso di redditi, od un flusso di utilità, inferiore al prezzo di mercato. Richiamandoci alle categorie dei potenziali acquirenti di terreno, possiamo trovare analoghe categorie di potenziali venditori. Vi è colui che offre in vendita l'intero fondo, quando il valore attuale dei redditi attesi dal fondo è inferiore al prezzo globale di mercato del fondo. Con questa precisazione: quando il proprietario del fondo è anche imprenditore, egli considera il flusso dei redditi netti futuri, se non trova alternative d'impiego per i fattori produttivi non fondiari (lavoro e capitale fisso d'esercizio); considera invece il flusso dei futuri benefici fondiari, se esistono possibilità d'impiego alternativo per i fattori asportati dall'azienda in corso di liquidazione. Vi è poi chi offre soltanto una parte del fondo: costui determina la porzione da cedere ponendo a confronto il prezzo realizzabile con il valore attuale del reddito lordo globalmente perduto (ovvero il prezzo unitario del suolo con il valore attuale del reddito lordo marginale dell'ultimo ettaro posto in vendita). Vi è infine chi offre parte di un fondo, volendo continuare a godere i servizi ricreativi della parte restante; egli giudica la convenienza alla cessione sulla base dell'utilità totale ceduta e di quella acquisita in termini monetari (ovvero il prezzo unitario del terreno e l'utilità marginale dell'ultimo ettaro posto in vendita). Nel recente passato abbiamo visto in opera tutti e tre i meccanismi di offerta illustrati (particolarmente interessante è stato il fenomeno della ristrutturazione delle tradizionali fattorie toscane, dopo l'esodo dei mez-

zadri, nelle quali è avvenuta una vera e propria lottizzazione di case coloniche, di appezzamenti sparsi, ecc., al fine di enucleare un fondo di dimensione e conformazione adatte alla conduzione diretta con salariati; quest'ultimo è stato poi gestito dal vecchio proprietario oppure ceduto in blocco con il centro aziendale e la villa padronale).

Alla base della decisione di vendere un terreno sono sempre (o quasi) delle ragioni finanziarie, legate ai bisogni familiari oppure alle esigenze dell'attività agricola o non agricola del proprietario. Secondo un giudizio economico di "costi" e "benefici", l'offerta di terra risulta crescente al crescere del prezzo, in quanto a prezzi elevati vi è un maggior numero di proprietari che trovano il flusso dei redditi futuri, scontato all'attualità, inferiore al prezzo di mercato del fondo; oppure vi sono proprietari disposti a privarsi di porzioni via via maggiori di terra, con redditi lordi marginali via via più elevati; oppure, infine, si trovano proprietari disposti a cedere parti più grosse di terreni e di fabbricati ad utilità marginale mano a mano crescente. Tuttavia, quando il venditore ha raggiunto l'obiettivo finanziario che si propone, un ulteriore aumento di prezzo gli consente di raggiungere lo stesso obiettivo vendendo meno terra: in altri termini, una volta conseguito il capitale monetario di cui ha bisogno, per il venditore l'utilità marginale della moneta decresce rapidamente e quindi altrettanto rapidamente viene eguagliata l'utilità (o la produttività) marginale del suolo che il proprietario deve cedere. Al di là di una certa soglia di prezzo ulteriori aumenti delle quotazioni fondiari inducono una riduzione dell'offerta anziché un aumento. Questo fenomeno è dovuto al fatto che la terra è un bene irriproducibile e quindi colui che la vende si trova contemporaneamente anche nella posizione di potenziale acquirente: non appena il venditore abbia soddisfatto le più pressanti esigenze finanziarie, riassume il ruolo di compratore della propria terra, per una delle molte ragioni che determinano la domanda dei suoli, non ultima quella speculativa. In conclusione il comportamento dell'offerta di terra non è dissimile da quello dell'offerta di altri beni irriproducibili e utilizzabili dallo stesso offerente (l'offerta del lavoro, in primo luogo).

L'ampia disamina finora compiuta vuole essere un contributo alla discussione e quindi mi esime da approfondimenti, del resto già echeggiati negli interventi che mi hanno preceduto e che saranno certamente ripresi negli interventi che seguiranno. Mi siano tuttavia consentite alcune schematiche conclusioni:

- a) Il mercato fondiario non è caratterizzato da una sola funzione di domanda e da una sola funzione di offerta: essendo possibili più tipi di domanda e più tipi di offerta, il mercato fondiario è in realtà formato da tanti sub-mercati fondiari, ciascuno dei quali ha le sue proprie caratteristiche;
- b) si deve parlare di sub-mercati potenziali, poiché non sempre in ogni comparto del mercato fondiario sono presenti ed attive sia la specifica funzione di domanda, sia la specifica funzione di offerta; ciò spiega lo scarso numero di compravendite che avvengono sul mercato fondiario: il Panattoni ha rilevato, in alcuni comuni toscani ⁽¹⁾, che il movimento globale del mercato fondiario provoca una mobilità annua compresa tra l'1 ed il 2,4% della superficie complessiva del comune (con un numero di contrattazioni mos-

(1) A. Panattoni: "Una indagine quantitativa sul mercato fondiario nelle province di Pisa e Livorno" in Rivista di Economia Agraria n. 6, 1968.

- se da finalità extragricole pari all'80-90% del numero totale);
- c) la non perfetta funzionalità del mercato fondiario è dovuta anche alla formazione di prezzi di mercato in punti d'equilibrio precari, risultanti dall'incontro della domanda in fase di incremento positivo rispetto al prezzo (domanda speculativa) e dell'offerta in fase decrescente al crescere del prezzo (offerta di terra per scopi di autofinanziamento). L'imperfezione del mercato fondiario è stata recentemente aggravata da tutta una serie di leggi finanziarie e da norme contrattuali, che hanno alterato il funzionamento fisiologico del mercato, operando traslazioni delle curve di domanda e/o d'offerta, oppure stabilendo dei prezzi di calmiera distanti dai naturali prezzi d'equilibrio del mercato. Ma di ciò ha parlato compiutamente e con ampia critica il Prof. Sorbi;
- d) per quanto riguarda l'Estimo dobbiamo trarre delle conseguenze sul piano pratico e, poiché la dottrina deve avere anche un contenuto pragmatico, sul piano teorico. La prima conseguenza deriva dalla scarsità delle contrattazioni del mercato fondiario, che è maggiormente evidente a livello dei singoli sub-mercati ed in particolare di quello con finalità agricole: il perito si trova molto spesso nell'impossibilità di formare delle classi di fondi di prezzo noto sufficientemente omogenee, e quindi è costretto ad applicare dei prezzi medi scarsamente significativi. Il giudizio di stima espresso con parametro fisico deve essere allora integrato con giudizi espressi in base ad altri parametri. La conoscenza dei principali fattori che influenzano la domanda e l'offerta di terra, in ogni singolo settore del mercato, è perciò indispensabile per cogliere l'aspetto economico ordinario nel tal mercato, nel tal tempo e nel tale luogo. La teoria estimativa deve oggi quindi affermare, con spirito fortemente pragmatico, che la stima può, e spesso deve, essere tentata attraverso vari procedimenti. Lo stimatore non può limitarsi a constatare dei fatti: non sarebbe buon stimatore se venisse meno ad una delle più pressanti esigenze dello spirito umano e cioè quella di capire i fenomeni che osserva ed in particolare di penetrare l'affascinante mistero del rapporto tra uomo e terra, le cui manifestazioni si estrinsecano nel mercato fondiario.

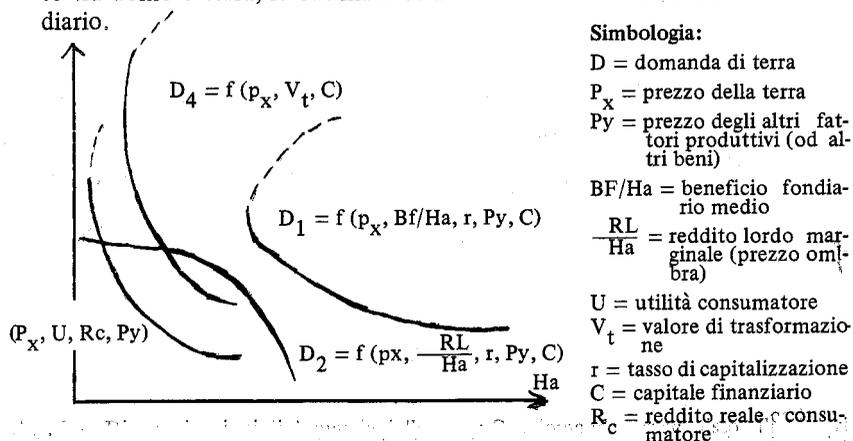


Fig. 1 - Diverse funzioni di domanda della terra: D_1 , domanda per acquisto di interi fondi; D_2 , d. per ampliamenti aziendali; D_3 = d. per acquisto di piccoli fondi a scopo ricreativo; D_4 = d. per terreni edificabili; Linee tratteggiate, d. con scopi speculativi.

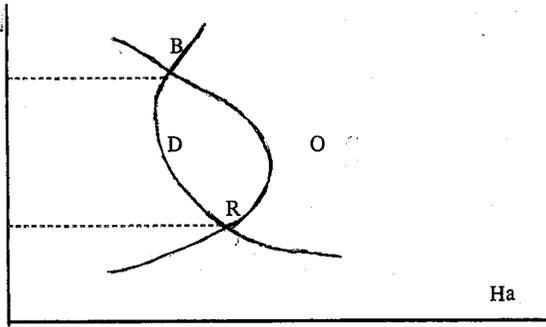


Fig. 2 - Curve generiche della offerta (O) e della domanda (D) di terra. Prezzi di mercato: P_a , prezzo di equilibrio stabile; P_b , prezzo di equilibrio instabile.