

NINO ZIZZO e SEBASTIANO DI FAZIO

ZONIZZAZIONE ESTIMATIVA DELLE AREE GEOGRAFICHE AUTONOME

1. Ogni area geografica sulla quale vige un unico ordinamento giuridico e la popolazione in essa insediata ha comuni tradizioni ed una certa stratificazione sociale, risultato di graduali e progressivi processi evolutivi, può essere distinta in zone abitate (città, villaggi, borghi, ecc.), in zone d'insediamento industriale e in zone a destinazione agricola. Su una tale area geografica la popolazione insediata, accentrata e sparsa, esprime il mercato, nella sua globalità, sia dal punto di vista della domanda e sia dal punto di vista dell'offerta di beni e servizi. Ogni settore dell'attività economica che qualifica il comportamento della popolazione insediata su un'area geografica, sia per quanto riguarda la domanda che l'offerta, cioè un dato mercato, manifesta delle modalità di comportamento, in aderenza a delle leggi economiche, la cui conoscenza si rivela necessaria nella formulazione di ogni giudizio di valore. Appare subito evidente che le uniformità di comportamento che si possono cogliere sono tipiche sia di ogni zona (abitativa, industriale ed agricola) e sia di ogni settore che caratterizza il mercato di ogni zona (dei fondi rustici, del lavoro, delle aree edificabili, ecc.). Pertanto, ogni analisi territoriale, finalizzata per l'interpretazione del prezzo dei beni durevoli, di diritti reali e di taluni servizi pubblici e privati, deve tener conto delle distinzioni accennate per distinguere le differenti matrici che esprimono il comportamento delle varie comunità insediate sull'area geografica o, abusando di una espressione troppo generica, degli operatori economici.

Ogni zona ed ogni settore produttivo sono costantemente caratterizzati da una domanda differenziata e da un'offerta che, tranne casi particolari, occasionali o congiunturali, si appalesa prevalentemente latente e poco differenziata. Introduttivamente ed a chiarimento del rilievo formulato, si osserva che la domanda differenziata è marcatamente evidente per le aree edificabili e per le unità immobiliari nelle grandi città⁽¹⁾, correlativamente ad un certo tipo di stratificazione sociale, mentre nella zona agricola tale differenziazione è meno accentuata, dipendendo la distribuzione spaziale della domanda da fattori non strettamente connessi alle classi sociali che vi operano. Nelle zone industriali la domanda di acquisto di suoli, o comunque la richiesta d'insediamento, è soprattutto dipendente da forme d'incentivazione, economiche, giuridiche e tecniche.

Di rimando, l'offerta è del tutto inespressa nelle zone agricole, ad eccezione di quelle lottizzazioni avvenute in certe plaghe del Sud sotto la spinta di particolari contratti agrari; risulta evidente e consistente nei centri abitati, in cui operano imprenditori edili che pubblicizzano il "prodotto" in vendita. Nelle zone industriali, normalmente, il venditore è unico ed è rappresentato da un ente pubblico.

2. L'anzidetto conferma che l'area geografica che esprime il mercato dei beni immobili, dei diritti reali e di taluni servizi pubblici e privati ha una sua

(1) Cfr. Zizzo N. - Il mercato immobiliare, estratto da "Catania contemporanea", Catania, 1975.

autonomia di comportamento per quanto riguarda le manifestazioni degli operatori economici. Quindi, ogni area geografica, come affermazione di prima approssimazione, non subisce, o subisce poco, la concorrenza di altri spazi territoriali. Le leggi economiche, pertanto, valide per i beni mobili, intesi nella più larga accezione, non possono essere traslate nel settore immobiliare. E' evidente che le unità immobiliari di Milano e dei comuni limitrofi ben poca concorrenza esercitano con le unità immobiliari dei centri abitati del Sud, pur potendo ritrovarsi un rapporto di indiretta interdipendenza con i fenomeni migratori, i quali possono alterare l'intensità di un certo tipo di domanda. Nelle zone industriali, invece, la domanda si presenta molto mobile, per motivi evidenti, e quindi marcata si può presentare la concorrenza nelle varie aree geografiche d'insediamento industriale. Nelle zone agricole la concorrenza si può manifestare in aree geografiche finitime, mentre tende a decrescere fino a diventare nulla su grandi distanze. S'intende che in particolari momenti congiunturali la situazione avvertita può subire una diversa manifestazione, come per il caso registrato nell'ultimo dopoguerra e relativo all'acquisto di grandi proprietà terriere da parte di capitalisti del Nord Italia e come è avvenuto alcuni anni addietro nel nostro Mezzogiorno, in cui si è notata una domanda d'acquisto di fondi rustici da parte di acquirenti stranieri. Esclusi questi avvenimenti particolari, è da ribadire che nella generalità dei casi - non considerando le zone industriali - la domanda, nelle due zone (abitativa ed agricola), è prevalentemente circoscritta nell'area geografica come introduttivamente connotata, mentre l'offerta si pone fuori da ogni significativa concorrenza "esterna". L'affermazione può essere contestata dal fatto che i prodotti della terra - beni mobili - sul grande mercato nazionale ed internazionale si possono trovare in un regime economico competitivo e, quindi, mettono in concorrenza i terreni che producono tali beni. Il rilievo se ha una sua validità sul piano economico, in senso ampio, appare meno operativo in Estimo, in quanto un giudizio di valore relativo ad un fondo rustico non è funzione esclusiva del reddito che può generare quel tipo indiretto di concorrenza ricordata.

3. Se si esclude che le zone abitative e quelle agricole di una unità geografica non subiscono, o subiscono poco, la concorrenza di altre aree geografiche, occorre precisare, sempre ai fini di dar base logica ad un giudizio di valore di un bene immobile (fondo rustico, unità immobiliare), di diritti reali e di servizi pubblici e privati, che tipo di regime economico caratterizza il mercato dei beni considerati.

La risposta all'interrogativo deve essere preceduta da qualche considerazione. Da alcuni anni, specie da parte degli urbanisti e di certi geografi, si sostiene la necessità di una pianificazione territoriale, come problema di necessità sia per risolvere certe correnti di traffico, sia per controllare e disciplinare gli accentuati processi di disurbanizzazione, che si manifestano nei grandi centri abitati, e sia per dare risposta a certe esigenze sociali. In realtà la pianificazione territoriale più che un problema economico è un problema sociale, correlato all'avanzamento del progresso, al crescente ricambio sociale, al superamento di quelle *stazioni di attesa* rappresentate, come recentemente ricordato dal Sylos Labini, dai Bidonvilles ⁽¹⁾. La pianificazione territoriale, pertanto,

(1) Cfr. Sylos Labini P. - **Saggio sulle classi sociali**, Laterza, 1975.

riguarda le zone abitative e lo sviluppo armonico dei grandi e dei piccoli centri abitati finitimi fra loro, onde meglio disciplinare l'accennato fenomeno della disurbanizzazione. Ovviamente, una tale pianificazione implica la soluzione di complessi problemi riguardanti la viabilità, i mezzi di trasporto e di comunicazione, nonché una differente relazione tra città, intesa in senso ampio, e campagna.

La pianificazione territoriale implica un'allargamento della sfera pubblicistica d'intervento e restringe, conseguentemente, l'orbita privatistica, la quale, tuttavia, appare condizionata sempre più da un complesso di vincolismi che conferiscono sia al mercato delle aree edificabili che a quello delle unità immobiliari una particolare manifestazione che ben poco esprime il libero incontro tra domanda ed offerta. Si ribadisce, però, il rilievo che anche con questa disciplina, di guida e di controllo, la domanda nell'area abitativa rimane fortemente differenziata.

4. Precisato che il territorio nazionale, per quanto riguarda il mercato immobiliare, risulta suddiviso, o suddivisibile, in unità geografiche, definite da una certa comunità avente una data stratificazione sociale, è possibile formulare qualche osservazione significativa e di base ai fini estimativi.

L'utilizzazione dei suoli, ripartita nel senso introduttivamente specificato, motiva tre distinti mercati, sempre nell'ambito di un'area geografica: il mercato edilizio (aree edificabili ed unità immobiliari), interessato coeivamente da prezzi pubblici, da prezzi semi pubblici e, in zone sempre più ristrette, da prezzi privati; il mercato delle zone industriali o di insediamento industriale, caratterizzato da prezzi pubblici e, nei pochi casi in cui avvengono passaggi di proprietà di opifici, da prezzi tendenti a coincidere col costo di *riconversione fisica* ⁽¹⁾; il mercato agricolo - il più vasto, dal punto di vista spaziale - caratterizzato da prezzi correlati alla destinazione produttiva dei terreni, effettiva o potenziale, e corrispondenti - ad eccezione dei periodi congiunturali particolari - alla capitalizzazione del reddito medio prospettico. I prezzi dei terreni agricoli, in generale, hanno carattere privatistico, anche quando risultano sollecitati, come livello e come numero (scambi), da incentivazioni da parte degli enti pubblici. Quest'ultimo rilievo ha una sua importanza in quanto contribuisce a spiegare il rapporto tra domanda ed offerta di terreni agricoli.

L'esistenza di questa pluralità di prezzi sia nell'area geografica autonoma che entro le tre distinte zone richiamate, può motivare una prima risposta al quesito inerente alla *teoria della formazione del prezzo dei suoli*. Indipendentemente da quanto sostenuto in un nostro studio di alcuni anni addietro ⁽²⁾, e cioè che il mercato immobiliare è spiccatamente atipico, perché atipici sono i beni compravenduti, e che il prezzo non è mai casuale, bensì originato da specifici motivi (contrariamente a quanto avviene per i beni mobili, per i quali l'ipotesi di uguaglianza delle "dosi" e la finalità comune dello scambio, rispondono alla realtà), ulteriori motivi, in questa breve analisi, suffragano il convincimento che ben difficilmente si possa ritrovare nelle leggi economiche in atto istituzionalizzate, qualunque sia il regime economico che si ipo-

(1) Cfr. Zizzo N. - *Il costo di riconversione fisica*, "Tecnica Agricola", Catania, 1969.

(2) Cfr. Zizzo N. e Di Fazio S. - *Il mercato immobiliare*, Catania, 1972.

tizzi, una teoria che spieghi la genesi dei prezzi del mercato dei suoli.

La distribuzione spaziale dei prezzi, su un'area geografica autonoma, presenta alcune caratteristiche che occorre considerare per meglio motivare una legge scaturente deduttivamente circa la genesi dei prezzi del mercato dei suoli. Si può subito notare, intuitivamente, che nelle zone agricole i prezzi risultano molto discontinui, spazialmente e temporalmente, e di numero relativamente esiguo; nelle zone d'insediamento industriale, i prezzi appaiono quasi uniformi e temporalmente distanziati in relazione a certi controlli burocratici ed amministrativi, fino al limite di saturazione della zona e in attesa dell'ampliamento dell'area di sviluppo; nelle aree urbane, o da urbanizzare, in relazione ai piani territoriali e alle direttrici di movimento dei centri abitati, i prezzi risultano raggruppati correlativamente alla differenziazione della domanda che caratterizza il centro abitato.

Se nella zona agricola i prezzi sono numericamente di scarso rilievo e molto distaccati spazialmente e temporalmente, è facile dedurre che la loro misura dipende dalla forza contrattuale tra il richiedente, scaturente da un gruppo sufficientemente definibile di compratori, ed un venditore la cui propensione a vendere è autonoma e connessa a specifiche situazioni proprie o del suo nucleo familiare.

Il giudizio di stima, conseguentemente, per i suoli agricoli deve tendere a cogliere la relazione tra l'incontro della *ragion pratica* del venditore con quella del compratore, nella prospettiva di mercato che i due contraenti, ma soprattutto il compratore, ravvisano. In tal senso risultano validi, secondo i casi, quegli *aspetti economici* elaborati dall'Estimo e le relative metodologie di calcolo.

Nelle aree di sviluppo industriale, il giudizio di stima coincide perfettamente col prezzo di mercato, dato che tali prezzi vengono determinati a "tavolino" sulla base dell'indennità di espropriazione maggiorata del costo per opere primarie di urbanizzazione. L'eventuale concorrenza di zone finitime a quelle dei nuclei di sviluppo industriale, non sposta la situazione rilevata, dato che, come precedentemente avvertito, raggiunto il limite di saturazione del nucleo può realizzarsi il suo ampliamento.

Nelle aree urbane, i prezzi pubblici come è risaputo, hanno una chiara base di predeterminazione; i prezzi semi pubblici e quelli privati, si manifestano in relazione al *prezzo di trasformazione* delle aree edificabili, con spiccata tendenza storica a riportarsi verso il limite del costo marginale delle costruzioni. Le posizioni di intramarginalità (case di lusso) sono manifestazioni atipiche e non si presentano in raggruppamenti di alta frequenza.

5. Alcuni corollari possono essere tratti sulla base di quanto precedentemente avvertito.

a) I prezzi del mercato immobiliare hanno, prevalentemente, validità geografica molto limitata, il che ripropone un vecchio riconoscimento estimativo, cioè che il giudizio di valore può essere formulato da chi conosce l'ambiente in cui opera. Nella fattispecie, però, l'aspetto che si vuole mettere in evidenza, almeno sul piano strettamente economico, è quello relativo alla scarsa o nulla paragonabilità dei prezzi oltre un certo ambito geografico, per la

scarsa o nulla concorrenza che i suoli presentano tra loro, oltre i predetti limiti geografici.

- b) I prezzi dei suoli edificabili, per abitazioni civili o industriali, hanno carattere pubblico, scaturiscono da una matrice socio-politica, ed economicamente presentano la maggior frequenza al limite del costo marginale. Anche per queste zone risulta nulla ogni forma di concorrenza oltre un certo ambito geografico, si attenua con ritmo sempre crescente ogni situazione di monopolio o quasi-monopolio, non si manifesta la necessità di innovazioni alla teorica estimativa per le aree in cui ancora è significativa l'attività privatistica.
- c) Nelle zone agricole, manca, almeno allo stato attuale degli studi, il riconoscimento di una teoria che motivi la formazione dei prezzi, anche perché, come precedentemente avvertito, in ogni area geografica autonoma gli scambi sono limitati, mentre riportandosi sul piano nazionale ogni raggruppamento di prezzi non avrebbe significato.

I precedenti punti dedotti dalle considerazioni formulate, sollecitano un ultimo interrogativo, almeno per i redattori del presente intervento, che è quello inerente alla validità della comparazione, come metodologia fondamentale di stima.

Indubbiamente sul filo logico del discorso svolto, sulla base di osservazioni reali, sorgerebbe qualche perplessità sulla validità della comparazione dei giudizi di valore. Di rimando, però, la mancanza di termini di riferimento, specie nelle aree in cui esistono prezzi privatistici, scardinaerebbe ogni processo estimativo dalla realtà.

Si è pertanto portati a sostenere che la comparazione sia sempre valida purché ad essa si dia un significato meno rigido di quello tradizionale (istituzionalizzato ancora nei trattati di Estimo, quasi in senso aritmetico), come può essere, ad esempio, il *valore di surrogazione*.