

## È possibile unificare la teoria estimativa?

di Luciano Iacoponi

I Convegni del Ce.S.E.T. si svolgono generalmente in un clima di serena « accademia »: sebbene vi convergano di solito i contributi dei docenti di discipline diverse (Estimo, Diritto, Economia, Scienze Attuariali, Scienze Forestali, ecc.) e degli esperti di molteplici settori dell'estimo (rurale, urbano, territoriale, forestale, delle opere di antiquariato, di numismatica, ecc.), il dibattito si risolve sempre (o quasi) in un pacato confronto di idee e di esperienze.

Un tema ricorrente affiora di convegno in convegno, legando i dibattiti del Ce.S.E.T. secondo un disegno complessivo, posto più o meno consapevolmente alla base di tutta l'attività dello stesso Ce.S.E.T.. Il tema si sviluppa ogni volta attraverso una serie di domande: tutte le valutazioni estimative, esplicitate nei più svariati settori applicativi, sono riconducibili ad un'unica teoria? Se esiste una teoria generale dell'estimo, perché vi è così scarsa comunicazione tra i suoi diversi settori di applicazione? Ammesso che esista una teoria generale delle valutazioni estimative, coincide essa con i principi teorici che sono stati individuati dagli studiosi di estimo rurale ed urbano? Questi dubbi ricorrenti, ed a mio avviso non ancora risolti, turbano un poco il clima di sereno dibattito nei convegni del Ce.S.E.T., con una sottile vena polemica che li attraversa.

Il quesito dell'unicità dei principi teorici dell'estimo è senza dubbio un tema di grande interesse. Inizierò col definire l'estimo come quella scienza che studia le valutazioni affidate a persone esperte, per determinate finalità pratiche, che sono riconducibili, in campo agrario, per il 75% a problemi di natura giuridica e per il 25% a problemi di natura economica (1). Essendo l'economia la scienza dei valori, cioè la scienza che studia le valutazioni di una collettività di soggetti economici (consumatori, produttori, risparmiatori, ecc.), l'estimo come scienza può esistere solo in quanto le valutazioni degli « esperti » si differenziano in qualche modo dalle valutazioni dei soggetti economici. A mio modesto avviso non è cor-

retto affermare che « non esistono i fatti dell'estimo » (6); i « fatti dell'estimo » sono una fenomenologia degna di considerazione scientifica, in quanto sono individuabili nei comportamenti reali dei periti stimatori (1).

La teoria estimativa, che si è sviluppata nell'ambito dell'estimo rurale-urbano, ha riconosciuto nel comportamento dei periti stimatori alcune uniformità essenziali, che formano i principi fondamentali della dottrina estimativa e cioè: a) la dipendenza del valore (aspetto economico) dallo scopo della stima; b) la previsione come carattere « immanente » della stima; c) la comparazione come metodologia unitaria che abbraccia tutti i procedimenti di stima; d) il prezzo come fondamento di tutte le stime; e) il comportamento ordinario degli imprenditori come termine di riferimento ricorrente, eccetto alcuni casi, di tutte le stime.

Se i principi generali dell'estimo rurale-urbano sono stati adeguatamente sintetizzati, nelle proposizioni precedenti, e se tali principi formano il corpo centrale di una unica teoria generale dell'estimo, senza aggettivi, sorge spontaneo un quesito di non pacifica soluzione: un perito, che conosca bene soltanto la metodologia estimativa, è in grado di affrontare la valutazione di tutti i beni economici, dal fondo rustico alla nave, dal bosco all'impresa commerciale e così via dicendo? Espliciti riferimenti alle competenze professionali dei periti avrebbero l'effetto di compromettere definitivamente quel clima di pacato dibattito, di cui prima parlavo.

Fino all'incontro attuale, tuttavia, si poteva affermare che la conoscenza tecnica del bene è una condizione importante perché il perito possa comprendere intimamente il mercato; di conseguenza se ne poteva dedurre che, a parità di metodologia, la pratica estimativa si può suddividere in branche applicative diverse, secondo le specifiche competenze tecnico-professionali degli stimatori.

Nell'odierno incontro di estimo, 13° della serie promosso dal Ce.S.E.T., si confrontano invece due dottrine, l'Estimo e l'Economia Aziendale, che si differenziano, ed almeno si sono differenziate fino ad oggi, esclusivamente dal punto di vista metodologico. Il tema che viene affrontato — le valutazioni di impresa — è quindi un tema ideale per giungere ad una conclusione definitiva, circa la unicità metodologica di tutte le valutazioni economiche, compiute dagli esperti, affrontando con chiarezza anche le conseguenze di carattere professionale che la risposta affermativa al quesito potrebbe avere.

L'argomento è stato discusso dal Giannessi (4) e le conclusioni cui è giunto il noto aziendalista pisano, di recente scomparso, non sono favorevoli alla tesi dell'unificazione della teoria dell'Estimo.

Scriveva infatti il Giannessi: « Una logica estimativa comune a tutti i campi di attività non esiste. Le valutazioni sono contraddittorie dal fine e di questo abbisognano per assumere un significato concreto » (4). Fin qui niente di nuovo; anzi l'Autore fa esplicito riferimento al primo e mai controverso principio della teoria estimativa. Ma poco dopo il Giannessi prosegue ed entra nel merito della questione affermando: « Il problema della valutazione dei fattori della combinazione aziendale è irto di difficoltà e non può essere risolto che nell'orbita delle dottrine aziendali, con particolare riguardo alla ragioneria, nelle cui competenze rientra la teoria della valutazione funzionale dei singoli fattori e del sistema considerato nel suo complesso. L'estimo non può assolvere questo compito perché, pur insegnando ad esprimere giudizi di valore sui beni economici, considera soltanto i beni che hanno una propria individualità e non quelli che, essendo entrati a far parte di una combinazione aziendale, tale individualità hanno perduto » (4).

Subito dopo l'Autore conclude che si possono « distinguere nell'estimo due parti:

- 1) la parte riguardante la materia aziendale vera e propria;
- 2) la parte riguardante la materia extra-aziendale e la materia relativa a situazioni nelle quali l'azienda sta per formarsi o si è arrestata o dissolta » (4).

La distinzione tra due componenti dell'Estimo, secondo il Giannessi, discende dal principio che la valutazione dei fattori, che formano una combinazione aziendale, deve sempre ispirarsi alla « continuità economica della vita aziendale » (4).

Concludendo il Giannessi propone di separare dottrinarmente le due parti dell'estimo rurale, aggregando la valutazione dei fattori produttivi di aziende funzionanti ad una disciplina di nuovo conio, che Egli chiama « ragioneria professionale ». Conclusione che, pur concedendo assai poco all'Estimo, è comunque preferibile a quella del De Dominicis, citato dallo stesso Giannessi, che affermava essere ogni valutazione dei beni un aspetto del fenomeno economico e che pertanto tutte le dottrine a carattere estimativo, pur potendo essere considerate specifiche ed autonome tecniche del-

l'economia, dal punto di vista scientifico rientrano tutte nel grande campo della scienza economica (2).

Secondo l'opinione della grande maggioranza dei cultori di Estimo, che io condivido, l'autonomia scientifica dell'Estimo, rispetto all'Economia, è assicurata dalle particolari finalità, condizioni e modalità, con cui il perito procede alla valutazione dei beni. Per illustrare le caratteristiche differenziali delle valutazioni economiche e di quelle estimative è sufficiente considerare la natura della previsione. La previsione è immanente a tutte le valutazioni; tuttavia, mentre la previsione del soggetto economico concerne il concreto avverarsi dei costi, dei prezzi, delle utilità, ecc., assunti a base delle sue scelte, la previsione del perito concerne la soddisfacente realizzazione dello scopo dalla stima (5).

La dipendenza del criterio di valutazione dallo scopo della stima ed il carattere immanente della previsione, nei termini ora detti, appaiono caratteri indiscutibilmente comuni a tutte le valutazioni peritali, qualunque sia la natura del bene e l'occasione della stima.

Prima di prendere in esame gli altri principi fondamentali dell'Estimo (la comparazione, l'importanza basilare del prezzo e la ordinarietà) è opportuno fare una considerazione di fondo.

Secondo l'opinione largamente diffusa tra gli economisti agrari, l'imprenditore agrario persegue sostanzialmente la massimizzazione del profitto, agendo in mercati di concorrenza pressoché perfetta, in condizioni tendenzialmente statiche o stazionarie (cioè largamente ripetitive) ed in condizioni di informazione tali da apprezzare con sufficiente approssimazione i rischi legati ai fatti produttivi. Le condizioni nelle quali agisce la grande impresa industriale e commerciale sono invece diverse; la grande impresa si colloca, per la sua stessa natura, in mercati di concorrenza imperfetta, agisce in condizioni tipicamente dinamiche ed in condizioni di incertezza, dovute al rapido rinnovamento della tecnica ed al mutamento dei gusti dei consumatori. La massimizzazione del profitto non è considerato il solo né il principale obiettivo di una grande impresa, anche quando essa agisce in condizioni tendenzialmente statiche e di certezza. Agendo l'impresa in condizioni di incertezza, si possono assumere svariati criteri decisionali alternativi, come la teoria dei giuochi insegna.

Il problema teorico che dobbiamo affrontare è, in sintesi, il seguente: una teoria estimativa costruita con riferimento alle valutazioni di beni individuali, o di fattori produttivi combinati in unità

aziendali, gli uni e gli altri facenti capo a mercati di libera concorrenza e ad imprese operanti in condizioni statiche e certe, nonché miranti al massimo profitto, è applicabile tal quale anche alle valutazioni di imprese che si trovano in mercati non di libera concorrenza, in condizioni dinamiche ed incerte, e che perseguono obiettivi per ciascuna di esse diversi dal massimo profitto?

Innanzitutto sgombriamo il campo della discussione dai principi pacificamente accettati. Il primo fra tutti è il principio in base al quale, essendo per l'impresa in condizioni dinamiche un obiettivo fondamentale, direi quasi biologico, la continuità della vita aziendale, i beni strumentali combinati nell'unità aziendale non possono che essere valutati a valori « funzionali », rispetto alla continuità dell'impresa, che sono diversi da quelli che tali beni assumono individualmente (in fase di formazione o di liquidazione dell'azienda). Il secondo principio, non discutibile, è il nesso strettissimo che intercorre tra il valore funzionale del patrimonio ed il reddito di impresa, come è stato chiaramente messo in evidenza da Campus e come appare pacifico ad ogni cultore di discipline aziendali. In condizioni dinamiche, infatti, reddito e patrimonio non sono categorie economiche distinte ma facce della stessa medaglia, cioè della vitalità dell'impresa nel tempo: se l'impresa persegue un programma poliennale di sviluppo, il suo valore patrimoniale non può essere massimizzato, al termine del periodo previsto, senza rispettare un vincolo di minimo reddito; se l'impresa si trova in condizioni di equilibrio, il reddito non può essere massimizzato senza garantire la costanza del patrimonio, almeno per un certo numero di anni avvenire.

Possiamo ancora aggiungere che anche l'Estimo prevede una casistica di valori funzionali (costo di produzione e di riproduzione, valore di trasformazione, valore complementare e valore di surrogazione), che forse è ancora più estesa di quella prevista dalla Ragioneria, sebbene tali aspetti economici in Estimo siano utilizzati prevalentemente come schemi logico-matematici di procedimenti analitici, per la stima del prezzo di mercato, piuttosto che come oggetti diretti di valutazione (quest'ultima evenienza si verifica solo nei casi assimilabili al danno).

Gli altri punti accettati, od accettabili, sia da parte dei cultori di Estimo che da parte dei cultori di Ragioneria ed Economia Aziendale, sono stati chiaramente esposti da Guatri e da Campus, nelle loro brillanti relazioni di apertura di questo convegno. Le conclu-

sioni riguardano la possibilità di valutare l'avviamento aziendale soltanto in mercati non di libera concorrenza e la sostanziale unicità delle valutazioni di impresa a base patrimoniale e di quelle basate sulla capitalizzazione del reddito.

Il punto chiave della discussione riguarda il metodo di stima: i valori funzionali delle componenti del patrimonio d'impresa sono anch'essi valutabili con il metodo comparativo ed assumendo il prezzo di mercato come fondamento della stima? La vitalità dell'impresa, che è anche, ma non necessariamente, definibile attraverso la quantificazione di un reddito e di un saggio di capitalizzazione, è pure essa valutabile nel rispetto del principio dell'ordinarietà? A mio modesto parere, la comparazione ed il prezzo come fondamento della stima sono principi ancora in parte applicabili nelle valutazioni di imprese le quali: a) siano collocate in mercati non concorrenziali; b) non abbiano obiettivi univoci; c) si trovino in stadi evolutivi sempre diversi, all'interno di un processo dinamico che ne caratterizza permanentemente la vita; d) operino in condizioni di incertezza, che continuamente si riproducono ad ogni innovazione tecnologica e ad ogni mutare del gusto dei consumatori. Il principio dell'ordinarietà, invece non mi pare assolutamente applicabile in tali condizioni.

Il metodo comparativo ed il prezzo, come fondamento di tutte le stime, sono principi perfettamente applicabili quando si fa riferimento a mercati di libera concorrenza perfetta. Infatti solo in tale tipo di mercato il prezzo, per un bene standard ed in condizioni spazio-temporali ben definite, tende all'unicità: i diversi prezzi dei beni, compresi in una stessa classe omogenea, possono essere così considerati affetti da variabilità di tipo non sistematico, sì che il prezzo medio può essere assunto come quel prezzo che con maggiore probabilità potrà ripetersi, nelle stesse condizioni di mercato, per lo stesso bene (5).

Possiamo dire, con il Di Cocco (3), che il prezzo può essere valutato come dato ipotetico elementare, nell'ambito di un procedimento analitico, oppure come l'unico dato ipotetico della stima, nel procedimento sintetico. Ebbene, mentre possiamo tranquillamente accettare che nelle valutazioni patrimoniali di impresa il prezzo di mercato continui ad essere, come dato probabilistico elementare, fondamento dei valori funzionali (costi di sostituzione o di riproduzione), e di conseguenza sia necessario ancora il metodo comparativo, si può con certezza escludere che il prezzo di mercato del

complesso del patrimonio possa essere stimato per via comparativa, né che prezzi relativi a compravendite passate, eventualmente note, possano in qualche modo essere di orientamento nella valutazione.

Poiché abbiamo detto che la valutazione del patrimonio deve essere funzionale alla continuità della vita di una specifica impresa, lo stimatore non può fare assegnamento sulla casistica offerta dal mercato, che è quasi sempre non omogenea rispetto al caso esaminato, vuoi per tipo di merce prodotta, vuoi per posizione nel mercato, vuoi per fase evolutiva attraversata dall'impresa, vuoi ancora per gli obiettivi che l'imprenditore sta perseguendo e così via dicendo.

Quindi il principio dell'ordinarietà non può fornire appigli consistenti per il perito che procede alle valutazioni di impresa. Poiché l'oggetto specifico di tali valutazioni è il giudizio sulla vitalità dell'impresa, a « valere nel tempo » (4), il bagaglio metodologico al quale il perito deve attingere lumi fa parte delle discipline aziendali, che insegnano a rilevare ed a decifrare gli andamenti economici delle imprese: la Ragioneria, l'Economia aziendale, la Finanza aziendale, ecc. Con ciò si vuole anche affermare l'esclusiva competenza professionale degli aziendalisti in materia di valutazioni di impresa.

La conclusione del mio ragionamento è quindi abbastanza simile a quella del Giannessi, ma con una differenza. Io credo che si possa giungere ad una teoria unificata di tutte le valutazioni peritali, purché tale teoria sia capace di comprendere anche i problemi connessi alle valutazioni in condizioni diverse rispetto a quelle tradizionali del mercato fondiario ed urbano. Ma, sia detto per inciso, sussistono tuttora quelle caratteristiche tradizionali?

Traendo alcune sommarie conclusioni, si può dire che la teoria delle valutazioni in condizioni dinamiche, incerte e non concorrenziali accoglie tutti i principi dell'estimo, fatta eccezione dell'ordinarietà e del prezzo di mercato, come valore predominante delle valutazioni, ed ammettendo la stima comparativa del prezzo di mercato limitatamente per la definizione dei dati probabilistici di natura elementare.

Al contrario, la teoria in condizioni dinamiche, incerte e non concorrenziali deve necessariamente fare riferimento (con metodo comparativo?) alle leggi note scientificamente ed alle uniformità sperimentate in altre discipline, cioè nella Ragioneria, nell'Economia aziendale, ecc. e nella stessa Economia agraria: si rifletta infatti sull'importanza che le conoscenze di economia dell'azienda agraria

rivestono ai fini di una corretta valutazione dei danni in agricoltura (conoscenza dei redditi-obiettivo, dei costi di opportunità dei prodotti e dei prezzi-ombra dei fattori, ecc.).

Nell'ambito di una teoria allargata dell'estimo potrebbero trovare spazio e dignità metodi o procedimenti finora considerati con un certo distacco: i giudizi espressi da commissioni di esperti (che verrebbero così a sostituire il campione rappresentativo del mercato, quando mancano le condizioni per formarlo); una diversa considerazione del procedimento analitico di stima, che lo riproponga con metodo e non come semplice procedimento; l'indicazione di una forcella di valori in alternativa ad un solo valore di stima; la determinazione del valore di stima come media di valori ottenuti con diversi procedimenti; il sondaggio di opinione (che Campus ed io chiamavamo scherzosamente « metodo Momo », dal nome di un Dottore Agronomo di Roma, che sondava l'opinione degli agricoltori, circa il probabile prezzo di un dato fondo, offrendo loro da bere nell'osteria del paese). Sono spunti di riflessione, probabilmente non tutti utili, né tutti degni di attenzione. Credo che l'unica via da percorrere sia una seria ripresa degli studi di teoria estimativa, che solo apparentemente sono giunti ad uno stadio di matura e non migliorabile sistemazione.

Concludo, quindi, con dubbi maggiori delle certezze, avvertendo inoltre il pericolo che una teoria delle valutazioni peritali, allargata a tutte le circostanze della pratica operativa, possa risultare troppo vasta per conservare la sua attuale, seppur limitata, identità.

#### BIBLIOGRAFIA

- (1) Campus F., Iacononi L., *Stime sintetiche, stime analitiche e pratica professionale*, Benvenuti e Cavaciocchi, Livorno, 1964.
- (2) De Dominicis U., *La ragioneria quale tecnica dell'economia politica*, Ghibauda, Cuneo, 1950.
- (3) Di Cocco E., *La valutazione dei beni economici*, Edizioni Calderini, Bologna, 1960.
- (4) Giannessi E., *Le aziende di produzione originaria. Vol. I - Le aziende agrarie*, Pisa, 1960.
- (5) Brizzi F., Iacononi L., *Estimo rurale, civile e catastale*, Edizioni Cremonese, Roma, 1979.
- (6) Medici G., *Lezioni di estimo*, Zanichelli, Bologna, 1945.