

LO SVILUPPO DELLE METODOLOGIE ESTIMATIVE NEI PAESI ANGLOSASSONI

di L. Venzi

Questo contributo non vuole essere un resoconto rigoroso di una esaustiva indagine svolta nei paesi anglosassoni (Gran Bretagna e Stati Uniti) sul modo con cui si sviluppa l'insegnamento dell'Estimo in tali paesi. Mi riprometto entro l'anno di poter arrivare, comunque, a qualcosa di molto più preciso, soprattutto in relazione ad un mio soggiorno di studio in tali paesi. Per ora mi limiterò a tracciare solo alcune impressioni derivate da brevi visite presso alcuni Istituti e organizzazioni professionali e da colloqui e lettere da colleghi in tali paesi.

È opportuno scindere il discorso a seconda che si parli degli Stati Uniti, o della Gran Bretagna. Cominciamo dai primi dove il Real Estate Appraisal, ovvero la stima immobiliare, ha assunto una rilevanza notevole soprattutto nelle Facoltà di Business Management. Anche nelle Facoltà di Agraria, nei Dipartimenti di Economia Agraria, spesso si svolgono corsi di Farm Appraisal, Estimo Rurale, ma molto più frequentemente tale disciplina è trattata in forma molto concisa, nell'ambito dei corsi di Land Economics, Economia Fondiaria.

Quanto ai fondamenti teorico-metodologici essi presentano una sostanziale duplicità di riferimento. Da un lato abbiamo il filone che si richiama ai «Principi d'Estimo» del Medici, tradotto ovviamente per la sola parte della Generale e Speciale in inglese dall'Iowa University Press nel 1953, e ancor oggi lettura consigliata ad Iowa, all'Illinois, a Purdue, a Cornell e a Davis.

Questo filone è sviluppato ancor oggi nell'Estimo Rurale, in modo meno sofisticato dal punto di vista epistemologico e certamente più orientato a suggerire metodologie di valutazione dirette ed indirette. Di questa trattazione è un buon esempio il testo di William Murray ed altri «Farm Appraisal and Valuation», prima edizione nel 1940, ultima nel 1983, lo stesso autore che ha presentato l'edizione inglese del Medici ad Iowa.

Si parla, tuttavia, di tre procedimenti estimativi, di quello sintetico (market data approach), di quello analitico (income approach) e del più probabile costo di produzione (cost approach), confluenti tutti in un momento di "riconciliazione" dei valori così ottenuti secondo le procedure precedentemente indicate. In realtà la "valutazione" definitiva risulta, quindi, alla fine dalla mediazione tra i tre valori ottenuti, secondo criteri di ponderazione legati a considerazioni soggettive sulla maggiore o minore rispondenza del procedimento alle concrete circostanze della stima.

Ovviamente, in modo più o meno esplicito sono date per acquisite alcune ipotesi di fondo, relative al contesto economico, alla forma di mercato (concorrenziale), alla stazionarietà dei prezzi, alla inesistenza della rendita, ecc.

Il secondo filone, più familiare alle Scuole di Business Administration, considera l'Estimo immobiliare come un elemento determinante nell'ambito della teoria delle decisioni relativa agli investimenti, alle problematiche finanziarie, alla domanda di beni immobili (case, impianti, aziende agricole, ecc.) alla gestione delle società immobiliari.

Questo orientamento tiene in maggior conto lo scenario macro-economico, considera una stretta correlazione tra mercato mobiliare e immobiliare, ma a livello delle singole transazioni, ovvero al momento della determinazione dei valori di mercato degli immobili, si discosta dalla tradizionale ipotesi di generalizzata concorrenzialità, per accogliere in sostanza un quadro di monopolio bilaterale in domanda ed in offerta.

Ne deriva allora che la definizione di un valore è di pertinenza dell'approccio "comportamentale", che l'analisi dei prezzi deve essere prevalentemente induttiva, anziché deduttiva, e che i valori stimati devono considerarsi come utili elementi per i processi decisionali. La definizione del valore di un bene, allora, viene vista come un caso limitato e originale di analisi di fattibilità, che a sua volta è ancora un caso limitato di soluzione di un problema, nell'ambito di un più ampio schema di pianificazione delle scelte individuali, o aziendali.

La determinazione del prezzo di un bene, vista ora come studio di fattibilità, è un modello di un processo decisionale che deve essere vincolato come un qualsiasi modello dai seguenti elementi:

- a) qual'è la natura del problema?
- b) qual'è la qualità e quantità dei dati disponibili?
- c) quali teorie o ipotesi generano i dati disponibili per una risposta al problema?
- d) quali metodologie e quale gestione dei dati possono essere adottate dall'estimatore?
- e) quali metodologie e manipolazioni realizzate dall'estimatore possono essere accettate da colui che deve decidere?
- f) quale livello di analisi estimativa è economicamente efficiente, o meglio, fino a che punto spingersi nella sofisticazione della stima, che ha un costo a fronte di un certo ricavo?

In un tale contesto "comportamentale", derivato da R.U. Ratcliff e riproposto da J. A. Graaskamp del Wisconsin, una volta definita la destinazione e utilizzazione più probabile di un bene e definite le aspettative più verosimili per un acquirente, il processo di determinazione del più probabile valore può seguire tre approcci:

1. inferenza da precedenti transazioni di beni analoghi per suscettività economica e per motivazioni degli acquirenti;
2. in mancanza di informazioni sulle transazioni, simulazione del più probabile processo di valutazione di un potenziale acquirente;
3. in mancanza anche della simulazione dell'acquirente si può passare

all'impiego di metodi normativi.

Il processo estimativo non si arresta a questo punto perché nuovamente si passa attraverso una forma di "reconciliation" del valore proposto dal modello con le peculiarità del bene oggetto di stima e delle circostanze temporali e spaziali, qualcosa che nella nostra dottrina si richiama almeno in parte alla considerazione dei cosiddetti "comodi e scomodi".

A questo punto il valore così ottenuto dal procedimento estimativo viene riconosciuto per quello che realmente è, cioè una previsione del più probabile prezzo ottenuto in condizioni di incertezza e sotto negoziazioni afferenti a più mercati, (fondiario, edilizio, finanziario) per cui il prezzo definito va inteso come valore di massima frequenza entro un certo intervallo di fiducia. Esso sarà quindi relativo alle transazioni realizzabili secondo certe ipotesi di carattere finanziario e ad altri vincoli di carattere giuridico, ecologico, sociale, ecc., considerati nel loro insieme come fattori critici nel processo decisionale.

Questa rapida e sommaria sintesi del procedimento estimativo per i beni immobiliari consente di mettere in evidenza alcuni aspetti particolari sui quali conviene soffermarsi. Innanzi tutto la componente "comportamentale" che cerca di individuare le modalità di reazione specifica degli acquirenti di fronte alle caratteristiche di un bene immobiliare, quantificando e catalogando questi elementi per utilizzarli in modelli matematico-statistici.

Un secondo aspetto è quello della piena consapevolezza dell'elemento previsivo nell'Estimo e quindi dell'esistenza intrinseca di errori da trattare secondo il metodo statistico e, per ora, secondo distribuzioni parametriche di tipo normale; un approccio comunque abbondantemente criticato dagli studiosi più avanzati, che però non hanno ancora suggerimenti espliciti per l'uso di altre distribuzioni, una volta presi in considerazione i vincoli finanziari e le capacità di negoziazione nelle transazioni.

Un altro aspetto particolare, che forse più mi ha colpito, è stato quello del richiamo alla economicità del processo estimativo. L'esigenza cioè, espressa come vincolo al modello decisionale nello studio di fattibilità, di adeguare la metodologia, per la definizione del più probabile prezzo, ai costi sostenibili nell'ambito di un progetto immobiliare, o all'onorario, che una prestazione professionale può ottenere. È evidente, infatti, che arrivare al "pricing", alla determinazione del prezzo, trattando una cospicua massa di dati e costruendo un apposito modello, costituisce un processo costoso, non facilmente ripetibile in altre circostanze, e non sempre quindi si può consentire lo sviluppo di una accurata ed esaustiva analisi, con il codicillo poi che tale analisi può non risultare convincente, o sufficiente, per colui che deve prendere decisioni d'investimento, ovvero per il committente della stima.

Sotto un altro profilo, questo filone estimativo potrebbe sembrare sostanzialmente motivato dall'esigenza di fornire alle società immobiliari, che realizzano progetti di investimento, quell'insieme di elementi estimativi, al presente e secondo specifici intervalli temporali nel futuro. Tenuto conto, quindi, delle caratteristiche della loro domanda (della clientela), dell'analisi dei

costi progettuali, degli elementi socio-istituzionali (piani regolatori, licenze edilizie, particolari concessioni), del mercato finanziario, di particolari vantaggi negoziali. Il "pricing" di una casa, e forse anche di una azienda agricola (molto più peculiare, però) avviene secondo il processo precedentemente delineato, sostanzialmente come si realizza il "pricing" di una autovettura, di un aereo, nelle divisioni "marketing" delle grosse società industriali.

Tutto ciò è ormai nella realtà professionale e della didattica universitaria negli USA. È pur sempre oggetto di dibattito tra alcune scuole di pensiero, che però differiscono su alcuni aspetti non sostanziali, e sono accomunate dal sempre più esteso ricorso ad una documentazione statistica e analitica di tutto rispetto, tale da consentire l'uso di modelli statistici di correlazione del prezzo atteso, con variabili comportamentali o di posizione.

Quanto di tutto ciò è applicabile nella nostra realtà europea e in particolare italiana? Quanto di tutto ciò è accettabile in termini di dottrina estimativa e in particolare dalla scuola estimativa italiana, così attenta e meticolosa sugli aspetti epistemologici da uscire in passato (cito Bandini) l'accusa non troppo velata di pedanteria? Certo noi siamo agli antipodi del disinvolto empirismo anglo-sassone e in particolare americano, reso oggi più articolato nelle sue metodiche dalla possibilità di gestire grosse masse di dati, grazie all'informatica, e di elaborarle con sofisticazioni statistiche sempre più raffinate.

Personalmente molte delle cose che ho riportato in queste poche pagine sull'Estimo americano mi lasciano perplesso e certamente richiedono un ulteriore approfondimento di studio e verifica nei fatti, cosa che appunto mi riprometto di fare, e mi auguro, quindi, di poter essere più esplicito in senso critico in una prossima tornata.

Passerò ora alla situazione in Gran Bretagna dove esiste una netta distinzione tra la formazione estimativa, tradizionalmente gestita dall'Ordine professionale (il Royal Institute of Chartered Surveyors) con corsi triennali e con esami di abilitazione professionale che assicurano un adeguato standard qualitativo, e la formazione accademica prevalentemente in Economia Fondiaria (Land Economy) collaterale alla preparazione professionale.

Fino al 1983 in sostanza le Facoltà di Agraria britanniche non offrivano corsi di Estimo. A partire da quella data a Cambridge negli esami finali, il cosiddetto Tripos, prevede un tema specifico di Valuation (Estimo) nell'ambito del corso di laurea in Economia Fondiaria. È uno sviluppo interessante, ma che comunque va visto in un contesto di graduale diffusione del Real Estate Appraisal nei corsi di Pianificazione Territoriale, Uso del Territorio, Economia delle Risorse, presso Facoltà non di Agraria.

Dal punto di vista teorico metodologico allora la dicotomia sopra citata risulta ancora più evidente. La formazione professionale si basa prevalentemente sul metodo dell'analisi dei casi, con scarso approfondimento epistemologico, senza sottolineature concettuali sul valore, il prezzo, la stima, ma con una forte componente giuridica (la Common Law favorisce l'approccio del caso per caso) per i vincoli sociali e istituzionali. La massa di dati elaborata nei vari

esercizi, la molteplicità delle perizie e dei pareri stilati e la severità dell'esame finale assicurano un adeguato standard professionale, che deve essere continuamente mantenuto dagli iscritti all'Albo nell'esercizio della loro professione per mezzo della partecipazione a Seminari, con almeno 20 ore annuali di presenza attiva.

La formazione accademica, invece, almeno nelle Università di maggior prestigio, (Cambridge, Reading, Aberdeen, ed altre) passa attraverso lo studio dell'Economia Fondiaria, dell'allocazione delle risorse tra agricoltura e altre attività, del mercato fondiario, dell'analisi finanziaria, del contesto storico istituzionale, della formazione della rendita, ecc.

Si tratta di una solida base economica che certamente consente di affrontare l'esame dell'Ordine in modo più consapevole, tanto è vero che i candidati alla abilitazione di provenienza universitaria devono sostenere solo un "test di competenza professionale" sugli aspetti applicativi delle stime, cioè sulla parte che l'Università non ha loro fornito.

Dal punto di vista quindi teorico, la formazione universitaria britannica, pur estremamente variegata nelle diverse sedi come è peculiarità di quella nazione, presenta l'indiscusso vantaggio di far passare gli studenti che diverranno estimatori attraverso un corso fondamentale di Economia Fondiaria, da noi scarsamente considerata nell'Economia Agraria, che è più studio dell'Azienda.

Sotto il profilo professionale, però, la formazione, più operativa che metodologica, fornita dall'Ordine non consente di sviluppare quell'insieme di nozioni che altrove cominciano a creare un corpo vasto di acquisizioni scientifiche, ormai con omogeneità di contenuti, da assurgere a dignità di dottrina.

Un ultima parola, allora, su questo aspetto. La letteratura estimativa italiana sembra concorde (da Medici, in poi) sul fatto che l'Estimo è soprattutto metodologia, in quanto, secondo la filosofia positivista, non avendo fatti su cui confrontarsi, non può essere Scienza. Ebbene, se è sostanzialmente metodologia e questa va arricchendosi di nuove forme e contenuti, di alto livello scientifico, di modelli, di elaborazioni forse troppo ardite con contributi da altre discipline, allora, però, alla luce del neo-positivismo, delle teorie di Popper, di Wittgenstein, ovvero della più avanzata epistemologia, forse lavorare con, e soprattutto su, metodologie ci potrà far sentire meno discriminabili rispetto a certi nostri colleghi di altri Istituti Universitari, che si ritengono scienziati a titolo pieno.