

Gli investitori Istituzionali: la straordinarietà dell'immobile e il "Monopolio Bilaterale"

Le particolarità che caratterizzano gli immobili ad uso pubblico, come già accennato, li sottraggono alle normali condizioni di mercato. Come meglio evidenzieremo nell'apposito paragrafo, spesso, gli immobili pubblici, a causa delle caratteristiche intrinseche ed estrinseche che li caratterizzano, si sottraggono di fatto al mercato ponendosi, più propriamente, in condizioni di oligopolio o monopolio bilaterale.

Le caratteristiche che più spesso sottraggono il bene pubblico al libero mercato e che quindi ne determinano la "straordinarietà" sono le notevoli dimensioni e le caratteristiche costruttive, oppure e/o anche per il tipo di mercato nel quale ci si trova ad operare, per la particolare destinazione del bene o come spesso accade per l'unicità del bene da trattare.

Per quanto detto appare evidente la necessità di evidenziare che il mercato immobiliare ove opera il settore pubblico è assai diverso dal Libero incontro tra domanda e offerta e assai simile a situazioni oligopolistiche prossime al monopolio bilaterale (*in libero mercato, il prezzo null'altro è che il punto di incontro tra domanda e offerta*)

In tali casi la valutazione non può essere eseguita attraverso la normale metodologia estimativa (*metodologia sintetico comparativa, comparazione diretta o esame di contratti similari*), Occorre invece individuare, esaminare tutte le caratteristiche che sottraggono dall'ordinarietà il bene e che possono avere influenza sul valore sia in senso positivo che negativo.

La "straordinarietà" dell'immobile

La necessità di concentrare presso un unico plesso un grande numero di utenza o di servizi impone agli enti pubblici di svolgere le proprie attività istituzionali all'interno di stabili di notevoli dimensioni. Non di rado le superfici direttamente utilizzate dagli enti pubblici

Per quanto riguarda la dimensione "extra ordinaria" dell'immobile, l'eventuale grande consistenza può incidere sia positivamente che negativamente sul valore, questo in relazione tanto alla destinazione d'uso quanto alle caratteristiche del mercato immobiliare locale.

Di solito la straordinaria ampiezza di un cespite incide con più frequenza come fattore negativo.

Di solito la straordinaria ampiezza di un cespite incide con più frequenza come fattore negativo



La difficoltà per alienare un immobile di grandi dimensioni incide direttamente sul fattore tempo

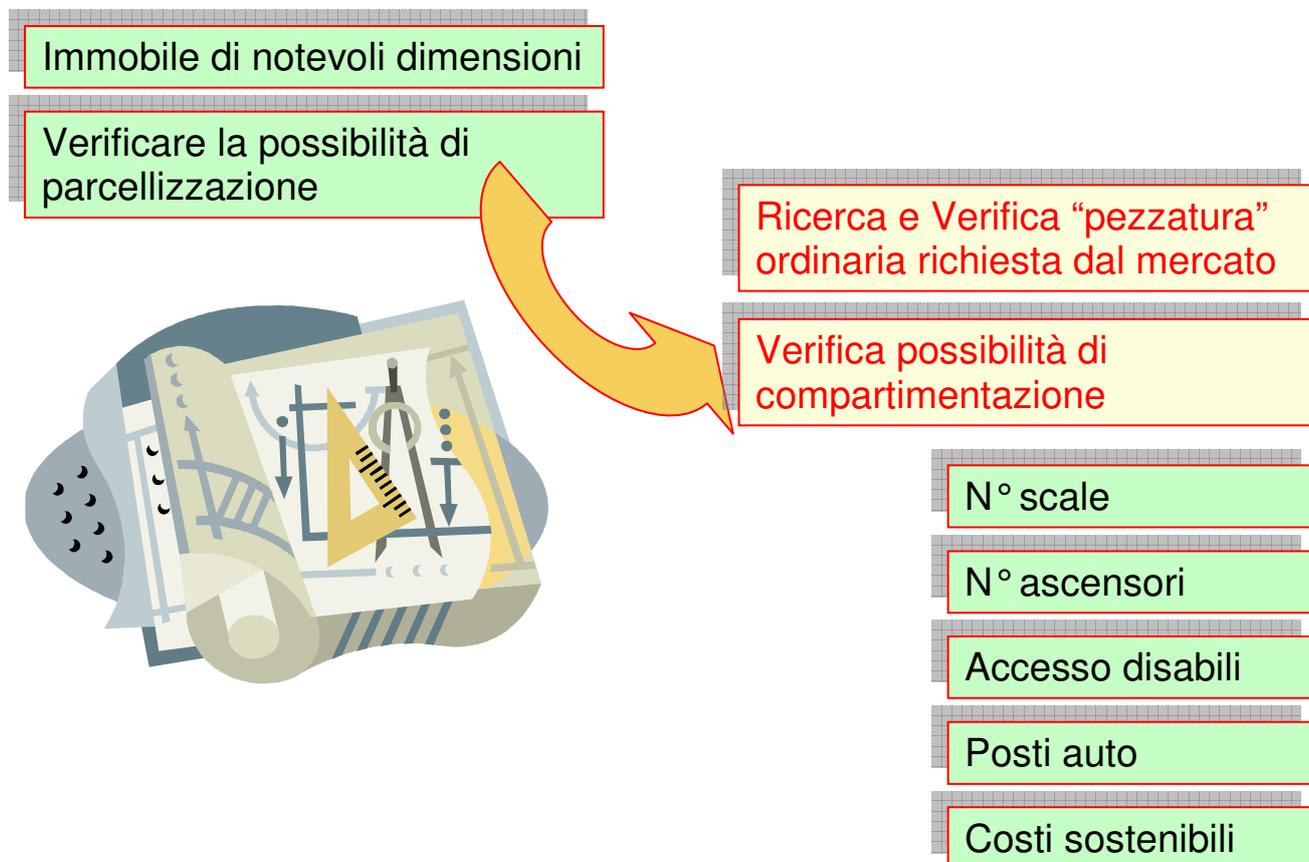
La difficoltà di alienare un immobile di grandi dimensioni incide direttamente sul fattore tempo.

Più è grande un immobile, più è difficile trovare un investitore che necessiti di tale superficie.

In questo contesto appare opportuno ricordare la profonda difficoltà su cui si è sviluppata l'intera procedura di cartolarizzazione degli immobili degli enti previdenziali.

Le grandi dimensioni coinvolte unitamente all'impossibilità di un'economica parcellizzazione del lotto ha frenato e ridotto l'appetibilità e il desiderio di assorbimento nel mercato.

Spesso la necessità di alienare un immobile impone percorsi di atomizzazione da realizzare prima della vendita. Compito dell'estimatore è quello di verificare, innanzitutto, l'opportunità e la possibilità della predetta parcellizzazione.



L' "oligopolio" e il "monopolio bilaterale"

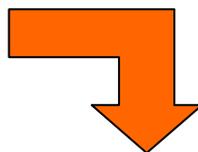
Molte volte la notevole straordinarietà dell'immobile incide così profondamente sul valore di stima da sottrarre il bene dal libero mercato.

Il mercato immobiliare degli Enti pubblici in ragione dell'ampiezza sicuramente straordinaria delle superfici trattate ed in ragione dell'assoluta peculiarità della destinazione d'uso di fatto si sottrae ad ogni libero mercato ponendosi, come già detto ai margini dello stesso.

In altre parole molte trattative economico-patrimoniali degli enti pubblici si svolgono in condizioni ove esiste un unico possibile venditore ed un unico possibile acquirente.

Tali situazioni, del tutto anomale rispetto alle condizioni generali di libero mercato vengono definite come contrattazioni prossime al "monopolio bilaterale"

Nei casi di MONOPOLIO BILATERALE



esiste un unico possibile venditore ed un unico possibile acquirente

Spesso il mercato immobiliare degli enti pubblici viene caratterizzato da trasferimenti immobiliari tra ente ed ente.

L'acquisizione di un immobile da destinare a finalità istituzionali risulta più semplice e forse più conveniente se la controparte è costituita da un altro ente pubblico. Molto spesso ciò che cerca un ente può essere offerto soltanto da un'altra istituzione, già coinvolta in un analogo competenza.

Il settore ove si verifica con maggiore frequenza tale situazione è senza dubbio la formazione e l'istruzione scolastica. Tale compito, nel nostro paese, viene infatti gestito da Comuni, Province e Regioni.

La formazione obbligatoria è di competenza dei Comuni mentre la formazione secondaria e professionale viene, di regola, gestita da Province e Regioni.

Il legislatore è poi più volte intervenuto disponendo in merito al trasferimento di competenze da ente ad ente. Spesso il mutare della competenza comporta il trasferimento dell'immobile ad essa funzionale.

In tutti questi casi, a titolo puramente ricognitorio o a titolo oneroso occorre stabilire un valore di trasferimento e come è facile intuire tale valore difficilmente coincide, se possibile, con il valore di libero mercato.

In tutti questi casi individuandosi un unico possibile venditore e un unico possibile acquirente appare chiaro che non si tratta di determinare il "valore di mercato" così come definito dalla dottrina estimale (*punto d'incontro di domanda ed offerta in un libero mercato*), ma poiché si è in presenza di due unici possibili contraenti tale valore viene definito dal punto d'incontro (se c'è) di domanda ed offerta, in relazione delle specifiche capacità contrattuali di venditore e compratore.

Tra gli esempi allegati al presente lavoro troviamo una "valutazione del congruo valore in condizioni di libero mercato di un immobile vincolato urbanisticamente a servizi scolastici"

E' questo, forse, il miglior caso esemplificativo di ciò che significa condizione di monopolio bilaterale.

Secondo quanto accennato nella premessa della valutazione (a cui necessariamente si rimanda) un ente (la Provincia) intende acquistare un immobile (dal Comune) per destinarlo a scuola di formazione.

Si tratta di un immobile destinato urbanisticamente a servizi scolastici e come tale sottratto al libero mercato.

E' infatti credibile che a nessun privato interessi un immobile destinabile solo ed esclusivamente a scuola. Soprattutto in presenza di ingenti oneri da sostenere per la messa a norma del medesimo cespite.

In questo caso non è quindi possibile individuare un valore di mercato.

Nell'esempio citato il valore di stima per l'ente acquirente (Provincia) coinciderà con il massimo sforzo economico sostenibile, al di sopra del quale è più conveniente costruire un nuovo immobile.

Per l'ente proprietario (Comune) il valore di stima corrisponde al valore al di sotto del quale non è più conveniente vendere.

Il monopolio bilaterale, presente in molte delle contrattazioni di tipo istituzionale, può verificarsi anche all'interno di contrattazioni patrimoniali tra soggetti privati.

E' questo il caso di cespiti (terreni o pertinenze) che acquistano un determinato valore e solo e se in quanto collegati ad un unico limitrofo bene.

Il monopolio bilaterale caratterizza altresì quasi tutte le contrattazioni dei fondi interclusi e le contrattazioni di superfici residuali inglobate in più ampie volumetrie.

L'estimatore, in tutti questi casi, deve evidenziare "la difficoltà" nell'individuare un valore di libero mercato e deve, nel contempo, giustificare il valore attribuito come massimo sforzo economico sostenibile o, nel caso di soggetto venditore, deve giustificare il valore al di sotto del quale non esiste più convenienza alla vendita.

Nei casi di MONOPOLIO BILATERALE



il valore di stima **per chi compra** coincide con il massimo sforzo economico sostenibile, al di sopra del quale è più conveniente costruire un nuovo immobile

per chi vende il valore di stima corrisponde al valore al di sotto del quale non è più conveniente vendere.