



GRAZIANO CASTELLO

STIMA DELLE AREE FABBRICABILI E DEI TERRENI

SECONDO GLI STANDARD IVS
INTERNATIONAL VALUATION STANDARDS



**PRONTO
GRAFILL**

Clicca e richiedi di essere contattato
per **informazioni** e **promozioni**

 **GRAFILL**

Graziano Castello

STIMA DELLE AREE FABBRICABILI E DEI TERRENI SECONDO GLI STANDARD IVS

Ed. I (03-2023)

ISBN 13 978-88-277-0385-4

EAN 9 788827 703854

Collana **COME FARE PER** (107)

AVVISO IMPORTANTE

I contenuti del presente e-book non sono né riproducibili e né distribuibili con alcun mezzo mediatico possibile. Sono compresi nel divieto – a mero titolo di esempio – i seguenti mezzi: fotocopie, la riproduzione su pendrive, invio per email, deposito su FTP e qualsiasi altro sistema che trasferisca i dati dal presente e-book ad altro mezzo di raccolta degli stessi.

Ogni prelievo deve essere autorizzato espressamente e congiuntamente dall'Autore e dall'Editore. S'intende illegittimo il prelievo di oltre n. 10 parole consecutive e/o quando per ogni 500 parole ve ne siano almeno 200 identiche a quelle del presente testo.

Per ragioni didattiche è consentito il prelievo – anche di estratti – sempreché tale prelievo sia previamente autorizzato, in difetto, s'intenderà prelevato abusivamente anche per tale scopo.

Il possesso del presente e-book conferisce, in altre parole, il solo diritto di lettura.



Licenza d'uso da leggere attentamente
prima di attivare la WebApp o il Software incluso

Usa un QR Code Reader
oppure collegati al link <https://grafill.it/licenza>

Per assistenza tecnica sui prodotti Grafill aprire un ticket su <https://www.supporto.grafill.it>

L'assistenza è gratuita per 365 giorni dall'acquisto ed è limitata all'installazione e all'avvio del prodotto, a condizione che la configurazione hardware dell'utente rispetti i requisiti richiesti.

© **GRAFILL S.r.l.** Via Principe di Palagonia, 87/91 – 90145 Palermo

Telefono 091/6823069 – Fax 091/6823313 – Internet <http://www.grafill.it> – E-Mail grafill@grafill.it

**CONTATTI
IMMEDIATI**



Pronto GRAFILL
Tel. 091 6823069



Chiamami
chiamami.grafill.it



Whatsapp
grafill.it/whatsapp



Messenger
grafill.it/messenger



Telegram
grafill.it/telegram

Edizione destinata in via prioritaria ad essere ceduta nell'ambito di rapporti associativi.

Tutti i diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica e di riproduzione sono riservati. Nessuna parte di questa pubblicazione può essere riprodotta in alcuna forma, compresi i microfilm e le copie fotostatiche, né memorizzata tramite alcun mezzo, senza il permesso scritto dell'Editore. Ogni riproduzione non autorizzata sarà perseguita a norma di legge. Nomi e marchi citati sono generalmente depositati o registrati dalle rispettive case produttrici.



**PRONTO
GRAFILL**

**CLICCA per maggiori informazioni
... e per te uno SCONTO SPECIALE**

SOMMARIO

1. APPARATO DISCIPLINARE DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI	p.	7
1.1. CONCETTI BASE DEGLI STANDARD DI STIMA		
APPLICABILI ALLE AREE FABBRICABILI E AI TERRENI	"	7
1.1.1. Cambio di paradigma	"	7
1.1.2. Prezzo e valore.....	"	7
1.1.3. Valore di un bene immobiliare	"	8
1.1.4. Valore di una caratteristica.....	"	9
1.1.5. Equazione generale del valore	"	9
1.1.6. Il prezzo marginale.....	"	10
1.1.7. Il segmento di mercato, l'ambito di mercato e la comparazione	"	12
1.1.8. La caratteristica immobiliare	"	14
1.1.9. Standard di rilevazione metrica delle superfici delle aree e dei terreni	"	15
1.1.10. Metodi di misurazione superficaria	"	16
1.1.11. Uso di grandezze e rapporti.....	"	17
1.1.13. Differenze tra area edificabile e terreno	"	20
1.1.14. Percorsi di stima delle aree edificabili e dei terreni	"	21
1.1.15. 1° Percorso di stima in base al M.C.A.	"	21
1.1.16. 2° Percorso di stima in base al D.C.A.	"	25
2. CLASSIFICAZIONE AREE EDIFICABILI E TERRENI	"	32
2.1. DISTINZIONE TRA AREA EDIFICABILE, AREA EDIFICATA E TERRENO	"	32
2.1.1. Distinzione tra area edificabile e terreno agricolo	"	32
2.1.2. Classificazione aree edificabili	"	33
2.1.3. Classificazione di massima dei terreni.....	"	34
3. STIMA DELLE AREE EDIFICABILI	"	35
3.1. ESECUZIONE DI STIMA DI UN'AREA EDIFICABILE PER TRASFORMAZIONE	"	35

3.1.1.	Individuazione della migliore tipologia e costruzione del Building Model.....	p.	35
3.1.2.	Individuazione dei tempi necessari alla trasformazione e vendita.....	"	37
3.1.3.	Determinazione dei costi globali di costruzione	"	37
3.1.4.	Aspetti correttivi dell' <i>Extraction Method</i>	"	39
3.2.	PRINCIPI DI STIMA DI UN'AREA EDIFICABILE PER ALLOCATION METHOD	"	43
3.2.1.	<i>L'Allocation Method</i>	"	43
3.2.2.	Rapporto di permuta e rapporto complementare	"	44
3.2.3.	Calcolo del valore area edificabile per <i>Allocation Method</i>	"	45
3.3.	ESECUZIONE DI STIMA AREA EDIFICABILE PER MARKET ORIENTED METHOD	"	47
3.3.1.	Scheda area da stimare	"	47
3.3.2.	Segmento di mercato dell'area	"	48
3.3.3.	Caratteristiche variabili di comparazione	"	49
3.3.4.	Schede dei comparabili dell'insieme di confronto.....	"	50
3.3.5.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della superficie commerciale	"	52
3.3.6.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della data del contratto	"	53
3.3.7.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento dell'urbanizzazione dell'area.....	"	54
3.3.8.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento delle distanze di riferimento.....	"	56
3.3.9.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della regolarità del lotto.....	"	57
3.3.10.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento dell'orientamento prevalente	"	58
3.3.11.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento dell'accessibilità dell'area	"	59
3.3.12.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della natura del terreno.....	"	60
3.3.13.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della lunghezza del fronte strada	"	61
3.3.14.	Tabella riassuntiva prezzi marginali	"	61
3.3.15.	Tabella riassuntiva differenziali.....	"	62
3.3.16.	Tabella prezzi marginali e somma algebrica aggiustamenti.....	"	62

3.3.17.	Tabella di riconciliazione con determinazione valore di stima	p.	63
4.	STIMA DEI TERRENI AGRICOLI	"	64
4.1.	ESECUZIONE DEL M.C.A. PER UN TERRENO AGRICOLO	"	64
4.1.1.	Scheda del terreno agricolo da stimare	"	64
4.1.2.	Caratteristiche variabili di comparazione	"	66
4.1.3.	Schede dei comparabili dell'insieme di confronto	"	67
4.1.4.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della superficie commerciale	"	69
4.1.5.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della data del contratto	"	70
4.1.6.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della regolarità operativa	"	70
4.1.7.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della fertilità terreno	"	71
4.1.8.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della presenza di acqua	"	72
4.1.9.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento del livello di sistemazione e viabilità	"	72
4.1.10.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della presenza di piantagioni	"	73
4.1.11.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento della presenza fabbricati rurali	"	73
4.1.12.	Prezzo marginale, differenziale e aggiustamento dei vincoli e servitù	"	74
4.1.13.	Tabella riassuntiva degli aggiustamenti	"	75
4.1.14.	Tabella riconciliazione dei dati della stima	"	75
4.2.	ESECUZIONE STIMA DI UN TERRENO AGRICOLO CON LA D.C.A.	"	75
4.2.1.	Determinazione della Produzione Lorda Vendibile	"	75
4.2.2.	Determinazione del Beneficio Fondiario lordo e netto	"	76
4.2.3.	Determinazione del tasso di capitalizzazione	"	78

APPARATO DISCIPLINARE DEGLI STANDARD INTERNAZIONALI

1.1. CONCETTI BASE DEGLI STANDARD DI STIMA APPLICABILI ALLE AREE FABBRICABILI E AI TERRENI

1.1.1. Cambio di paradigma

Facciamo alcune indispensabili premesse per capire bene cosa sono gli IVS e anche per comprendere perché sono molto importanti nelle valutazioni delle aree fabbricabili e dei terreni. Gli IVS sono lo strumento principale per passare da una stima empirica, soggettiva e basata solo sul «sentire» del valutatore a una stima scientifica quindi oggettiva e basata sull'osservazione della realtà. Il cambio di paradigma è notevole.

Nella **stima soggettiva** la parola del valutatore è verbo e nessuno ha modo di poterla contestare e, quindi, il valutatore si sente autorizzato a inserire anche dati non dimostrati.

Nella **stima oggettiva** il valutatore deve dimostrare ogni asserzione oppure è tenuto a seguire degli standard che garantiscano le stesse asserzioni.

1.1.2. Prezzo e valore

Prima di ogni cosa facciamo una opportuna precisazione circa le differenze che esistono tra il concetto di "valore" e il concetto di "prezzo" poiché deve essere ben chiara la differenza tra le due entità.

Il "**prezzo**" rappresenta un fenomeno *definito* e *concluso* che stabilisce la quantità di denaro resasi necessaria per consentire il passaggio di un bene tra due soggetti diversi. Nel caso del bene immobiliare si tratta della quantità di denaro realmente pagata dal compratore al venditore perché si manifestasse tale fenomeno. Il prezzo è, quindi, la semplice lettura di un fenomeno avvenuto.

Il "**valore**" di un bene economico rappresenta la capacità di tale bene di soddisfare concretamente dei bisogni (di qualsiasi genere essi siano). Per poter dare un valo-

re oggettivo a tale capacità occorre, pertanto, ridurre la misura di questo valore a un elemento universale qual è il denaro. Il valore oggettivo rappresenta, quindi, la quantità di denaro identificabile con la capacità di soddisfare i bisogni richiesti dal mercato. Il valore in denaro rappresenta, quindi, una probabilità che sia quello effettivo. Una probabilità che dobbiamo determinare scientificamente. Il valore non è, quindi, un prezzo, ma soltanto un "probabile prezzo".

Prezzo e valore – nonostante siano spesso sovrapposti e confusi – vanno, pertanto, ben distinti quali concetti con ben diversa collocazione temporale.

PREZZO – Il **prezzo** rappresenta un **fenomeno ben definito e concluso** che stabilisce la quantità di denaro necessaria per il passaggio di un bene tra due soggetti.

VALORE – Il **valore** rappresenta la **capacità che ha un bene** di soddisfare i bisogni. Il **valore reale** di un bene è rappresentato dalla **quantità di denaro** identificabile con tale capacità.

Se vogliamo riportare il concetto di valore al "bene immobiliare" dobbiamo capire come il bene immobiliare soddisfa i bisogni antropici sul mercato.

Solo così potremo stabilire a quale *quantità di denaro* corrisponde tale capacità di soddisfazione dei bisogni su quello specifico mercato. Solo così potremo stabilire un valore del bene quale probabile prezzo.

1.1.3. Valore di un bene immobiliare

Cerchiamo ora di capire bene come si formi il valore di un bene immobiliare e, quindi, anche di un'area edificabile o di un terreno agricolo.

Il valore oggettivo rappresenta la quantità di denaro identificabile con la capacità di soddisfare i bisogni richiesti dal mercato reale vale a dire il probabile prezzo che si fisserà sul mercato. Ne deriva che stimare un'area fabbricabile o un terreno significa determinarne il valore reale.

Per capire cosa sia il valore di un bene immobiliare (nel caso specifico un'area o un terreno) dobbiamo capire come questo vada a soddisfare i bisogni dell'uomo. Il bene immobiliare non ha una capacità univoca che va a soddisfare un solo bisogno (o anche una sola classe di bisogni), ma bene immobiliare è un bene economico composto da un "complesso di beni economici" a utilità differenziata e, pertanto, avendo un'utilità diversa avranno un valore diverso e di conseguenza dovremo stabilire un probabile prezzo diverso. Tali beni economici a utilità differenziata, secondo gli IVS, sono dette **caratteristiche immobiliari**.

Le caratteristiche immobiliari sono in pratica dei beni che soddisfano particolari bisogni e che hanno uno specifico valore determinato dalle relazioni che hanno tra di loro rispetto a un bene immobiliare e rispetto al mercato di riferimento.

CLASSIFICAZIONE AREE EDIFICABILI E TERRENI

2.1. DISTINZIONE TRA AREA EDIFICABILE, AREA EDIFICATA E TERRENO

2.1.1. Distinzione tra area edificabile e terreno agricolo

Un'importante distinzione da compiere, per comprendere appieno la valutazione delle aree edificabili, è quella tra *area edificabile* (o fabbricabile) e *terreno* (o fondo rurale).

Nel terreno il valore reale (vale a dire la trasformazione del valore medesimo in denaro) deriva sicuramente dalle capacità produttive del fondo nel senso più esteso possibile. Riferendosi, quindi, alle attitudini dello stesso a produrre beni economici destinati all'uomo in maniera più o meno naturale. Più o meno perché l'energia produttiva appartiene alla sola natura, mentre all'uomo spetta solo l'intensività dello sfruttamento di tale energia attraverso specifici macchinari. L'area edificabile rappresenta, invece, uno spazio dove in luogo della suscettività produttiva data dall'utilizzo dell'energia naturale si sostituisce un atto edilizio desinato a generare spazi antropici – e per questo artificiali – riservati a soddisfare esigenze abitative, pertanto, necessità di carattere personale, unitamente a esigenze produttive quali occorrenze per la creazione di beni economici.

La formazione del valore, appare chiaro quindi, deriva ed è rivolta a due percorsi assolutamente diversi.



DEFINIZIONE AREA EDIFICABILE

Si definisce come **area edificabile**, una superficie ben quantificata e definita dove, in base alla normativa urbanistica e alle sue specifiche caratteristiche morfologiche e posizionali, è possibile procedere alla sua trasformazione mediante la realizzazione di un insieme sistematico di opere che porti alla realizzazione di nuove superfici antropiche di natura pubblica o privata.



DEFINIZIONE TERRENO

Si definisce come **terreno** agricolo o brevemente anche fondo, una superficie fisicamente e giuridicamente immobile destinata esclusivamente alla "produzione rurale" nel senso più esteso del termine la quale non prevede l'edificazione di manufatti se non quelli esclusivamente strumentali alla stessa produzione.



2.1.2. Classificazione aree edificabili

Le aree edificabili, quindi, non hanno alcuna vocazione produttiva, la “formazione di valore” a livello immobiliare è, infatti, determinata esclusivamente dalle potenzialità di trasformazione edilizia che concretamente possiede. Le potenzialità di trasformazione edilizia dei terreni agricoli, invece, si manifestano solamente quando è prevista l’edificazione di manufatti atti a incrementare l’energia naturale della produzione. Quindi, solo quando i beni sono a servizio della produzione, intendendo con questo anche le necessità abitative di chi il fondo conduce. Ai fini della valutazione delle aree, quindi, considerando la classificazione prevista dalla Legge n. 765/1967 e dal D.IM. n. 1444/1968, avremo:

- le aree edificabili di tipo residenziale che rientrano nelle zone A, B, C e F dello strumento urbanistico o aree aventi valore equipollente e come tali dovranno essere stimate;
- le aree edificabili di tipo industriale che rientrano nella zona D dello strumento urbanistico o aree aventi valore equipollente e come tali dovranno essere stimate.

A latere troviamo, poi, i terreni di tipo agricolo che rientrano nella zona E dello strumento urbanistico o aventi valore equipollente i quali vanno valutati come fondi produttivi e, quindi, come beni immobili di tale tipo.

Le aree si possono anche classificare, dal punto di vista estimativo, in:

- **aree edificabili** le quali corrispondono alle superfici aventi una potenzialità costruttiva conveniente conferita dalla strumentazione urbanistica non impegnate da volumi edilizi (o non ancora impegnate, qualora si trattasse di aree riservate ad ampliamenti) immesse sul mercato immobiliare e oggetto di una potenziale trattativa di mercato tra proprietario dell’area e l’imprenditore promotore immobiliare. I parametri della trattativa di mercato sono quindi dati dalle effettive potenzialità costruttive del bene edificabile;
- **aree edificate** le quali corrispondono sempre a superfici aventi una potenzialità costruttiva conveniente conferita dalla strumentazione urbanistica, ma già impegnate da volumi edilizi che sono immesse sul mercato immobiliare per una migliore trasformazione e, dunque, per un migliore uso, previa demolizione dei volumi già esistenti. I parametri della trattativa di mercato sono, in questo caso, dati sempre dalle effettive potenzialità costruttive del bene edificabile una volta liberata l’area dai volumi già esistenti.

Le aree edificate sono anche utili per determinare sul mercato reale dei coefficienti strumentali efficaci per la valutazione.

I metodi utilizzati per la valutazione delle aree edificabili sono sostanzialmente tre:

- 1) l’*extraction method* basato sul valore di trasformazione dell’area che, a nostro dimostrato parere, presenta alcune criticità reali che andremo ad analizzare e che andrebbero risolte secondo la strada indicata in seguito;
- 2) il *market oriented method* basato sulla stima per M.C.A. utilizzabile solo dove esista un mercato realmente attivo delle aree edificabili;
- 3) l’*allocation method* basato sull’utilizzo della percentuale di permuta.

STIMA DELLE AREE EDIFICABILI

3.1. ESECUZIONE DI STIMA DI UN'AREA EDIFICABILE PER TRASFORMAZIONE

3.1.1. Individuazione della migliore tipologia e costruzione del Building Model

Sicuramente la stima di un'area edificabile per valore di trasformazione detta anche (*extraction model*) è il metodo più utilizzato per la valutazione delle aree edificabili. Il perché si faccia spesso riferimento a questo procedimento risiede nel fatto che il metodo sposta interamente la ricerca dei dati da un potenziale mercato attivo delle aree difficile da rilevare, alla ricerca dei costi di costruzione e alla stima del valore di mercato del bene edificabile più redditizio per il promotore.

Reperire dati di prezzo reale rispetto a un mercato delle aree – salvo il caso in cui questo sia particolarmente brillante e attivo – è sicuramente più oneroso. Reperire, invece, dati reali rispetto a beni edificati posti sul mercato e i relativi costi di costruzione, sembrerebbe condurre la valutazione su una più agevole disponibilità di accesso ai dati.

Del resto, almeno in apparenza, sembra evidente che sia più facile dare un valore a un immobile concluso e posto sul mercato e determinarne il costo di costruzione piuttosto che ricercare dei dati di mercato di compravendite reali di aree edificabili. Specie quando le aree sono scarseggianti e le transazioni cui poter fare riferimento sono poche.

Questo processo, tuttavia, presenta alcuni errori sia sul piano concettuale e sia sul piano della precisione valutativa.

L'uso del valore di trasformazione per la determinazione del valore di mercato dell'area fabbricabile si fonda sul principio che il valore del bene edificato e posto in vendita alla fine dei lavori diminuito dei costi attualizzati, vale a dire tenendo conto dei flussi finanziari, corrisponderebbe al valore dell'area ricercato.

In termini formali quanto detto corrisponde alla seguente formula:

$$V_{ae} = \frac{V_m}{q^n} - \left[\sum_{j=1}^n \frac{(K_j * p_j)}{q^m} \right]$$

dove: V_{ae} = Valore dell'area edificabile; V_m = Valore di mercato del bene alla conclusione della trasformazione; K_j = Quantità di una opera compiuta generica di edificazione o voci

extra di spesa; P_j = Prezzo generico della quantità di opera compiuta generica; n = Tempo massimo intercorrente dall'inizio della trasformazione alla sua conclusione; m = Tempo del flusso medio di cassa dall'inizio della trasformazione all'effettiva spesa.

Dal punto di vista operativo la prima fase di tale metodo consiste nell'individuazione della **migliore tipologia immobiliare edificabile** e della relativa costruzione schematica del **Building Model (BM)**:

- Si stabilisce la migliore tipologia immobiliare possibile, eseguibile in base agli effettivi indici di edificabilità fondiaria fissati dallo strumento urbanistico.
- Si determina la superficie commerciale potenziale e le altre caratteristiche immobiliari determinate in base alle Norme di attuazione del piano e del Regolamento Edilizio.
- Si fissa quindi un *Building Model*.

Sulla base dei dati precedenti si formula nel dettaglio il *Building Model* attraverso le principali caratteristiche immobiliari che esamineremmo in una stima per *Market Comparison Approach*.

Facciamo un esempio per capire meglio. Supponiamo di avere la seguente situazione:

- **Area Edificabile posta in:** zona B
- **Forma dell'area:** rettangolare, regolare
- **Dimensioni dell'area:** m 30 x m 36 = m² 1.080

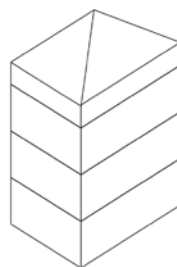
Lo strumento urbanistico consente le seguenti possibilità edificatorie:

- **Indice di edificabilità:** 3 m³/m²
- **Indice di copertura:** 50%
- **Altezza massima degli edifici:** h m 10
- **Distanza dall'asse stradale:** ds m 10
- **Distanza dai fabbricati:** df m 5
- **Distanza dai confini:** dc m 5
- **Tipologie ammesse:** ville isolate e case in linea isolate

A questo punto procediamo con l'identificazione del nostro *Building Model* sulla base di un ordinario miglior progetto di trasformazione dell'area edificabile.

Building Model: Casa in linea isolata a tre piani costituita da n. 3 piani fuori terra (nessun piano entro-terra) rialzata di cm 50 dal piano di campagna e con n. 2 appartamenti a piano per un totale di n. 6 appartamenti e sottotetto condominiale.

BUILDING MODEL



STIMA DEI TERRENI AGRICOLI

4.1. ESECUZIONE DEL M.C.A. PER UN TERRENO AGRICOLO

4.1.1. Scheda del terreno agricolo da stimare

Facciamo la stima di un terreno agricolo mediante il *Market Comparison Approach*, premettendo che i terreni sono beni produttivi e come tali è quasi preferibile stimarli sempre attraverso il D.C.A., posta la difficoltà di reperire dati di reali compravendite per appezzamenti omogenei a quello da stimare. Tuttavia esistono molte zone dove il mercato è attivo in maniera consistente, specie a seguito di frazionamenti, divisioni e ovunque si proceda a ridurre le consistenze del fondo.

In questi mercati possiamo, quindi, disporre dei dati necessari per fare una stima per *Market Comparison Approach* e nel rispetto degli IVS che raccomandano questa procedura ovunque si riesca a disporre dei dati di compravendita recenti si ritiene opportuno esaminare velocemente come eseguire questo tipo di stima.

Per il bene da stimare occorre compilare un'apposita scheda identificativa che ci permetta di avere sempre sott'occhio l'oggetto della nostra valutazione e i dati essenziali.



TRATTASI DI QUESTO TERRENO

Terreno posto tra via di Montecucco e la ferrovia
 Ubicato in: Comune di Chiusi (SI)
 Dati catastali: Foglio LXIII Particella 521

TRATTASI DI DATI PURAMENTE INVENTATI, ANCORCHÉ RIFERITI A UN BENE REALE, PER OVVIE RAGIONI DI PRIVACY

Le stime secondo IVS prevedono sempre la compilazione una «scheda tipo» dove vanno riportate tutte le caratteristiche immobiliari del bene da stimare o *subject* sia quelle *invariabili*, vale a dire quelle che appartengono al segmento di mercato, sia quelle *variabili*, vale a dire quelle che appartengono al segmento di contiguità e individuano gli elementi della comparazione.

Per esaminare come procedere concretamente partiamo dalla sola identificazione univoca (di semi-fantasia) prima indicata.

Per prima cosa occorre individuare il cosiddetto "ambito di mercato" vale a dire l'area dove esistano almeno 2 beni che siano surrogabili col *subject* quindi che siano con questo comparabili.

Notiamo immediatamente che bastano due comparabili anziché i canonici tre previsti per altri beni immobiliari ciò perché i prezzi dei terreni hanno una minore necessità di stabilire un'equi-probabilità dei prezzi corretti.

Andiamo a esaminare l'**area prossimale del *subject*** a cercare i tre beni (con uno dei metodi prima esaminati) sì-no a quando non troviamo, appunto, almeno due terreni agricoli comparabili. L'area massima di ricerca può essere quella della regione agraria a cui appartiene il terreno da stimare. Nel caso non si trovino due terreni agricoli di prezzo certo entro questa area significherà che non ci sono dati disponibili perché il mercato dei terreni non è sufficientemente attivo.

Ma come cercare i due comparabili di prezzo certo? Questi dovranno avere tutti le caratteristiche invariabili che definiscono il segmento di mercato. Per definire il segmento dovremo pertanto partire dal *subject* facendo ricorso alle *best practices*, cioè esaminare quali sono le caratteristiche immobiliari invariabili sempre prese in considerazione e che definiscono il paradigma elementare dell'analisi del mercato immobiliare dell'ambito considerato non ulteriormente scindibile.

Le **caratteristiche invariabili del segmento di mercato** che sono sempre prese in considerazione dalle *best practices*, previamente considerando il *tipo di eventuale contratto* legato alla necessità di redigere una valutazione, sono le seguenti:

- *destinazione d'uso*: si tratta di una specificazione dell'utilizzo colturale del terreno oggetto di esame (seminativo, orticolo, frutteto, ecc.);
- *caratteri topografici*: definisce il tipo di andamento del terreno rispetto a piani e rilievi (pianeggiante, con qualche rilievo, molto accidentato, ecc.);
- *caratteri geologici*: definisce il tipo di terra presente nel terreno (argilloso, sabbioso, ecc.);
- *caratteri idrologici*: definisce la presenza e qualità di corsi d'acqua nel terreno o nelle immediate vicinanze (canali, rii, torrenti, ecc.);
- *caratteri agrari*: definisce la qualità del terreno nella produzione agraria. Si tratta in altre parole di identificare l'intensività della produzione e lo sfruttamento agrario.

