

ESTIMO IMMOBILIARE

Stima delle aree edificabili o a suscettività di trasformazione edificatoria

Giancarlo Ricci – Dottore Agronomo

Il mercato immobiliare

La provincia di Modena, analogamente ad altre province dell'Emilia – Romagna, è caratterizzata da un modello di sviluppo urbanistico complesso in cui dal capoluogo di Provincia si “irradiano” in modo decentrato molti Comuni e Frazioni con zone a destinazione residenziale, artigianale, industriale e a servizi. Buona parte del territorio provinciale, con l'esclusione dei territori di valle della pianura e quelli di alta collina e montagna, è costituita da un intreccio di zone urbanizzate (paesi e frazioni) tra loro distanti anche pochi chilometri.

Questo modello di sviluppo, che da noi ha avuto inizio già dalla fine degli anni '50 e anni '60, in concomitanza alla forte crescita sociale e industriale di quegli anni, ha poi conosciuto il suo picco massimo negli anni '90, e ancor oggi questa tendenza non s'è fermata; molta superficie del territorio è stata tolta alla produzione agricola per dare spazio alle costruzioni e alle relative opere di urbanizzazione (viabilità, reti idriche ed elettriche, fognature, parcheggi pubblici e privati, zone a verde pubblico e privato, servizi, ecc.).

Fino alla fine del 1960 la programmazione urbanistica dei territori comunali faceva riferimento alla legge 17 agosto 1942 n. 1150 (c.d. legge urbanistica, tuttora vigente) ed i Comuni, non preparati e organizzati tecnicamente e finanziariamente, attuavano i *Piani Regolatori Generali* – PRG (laddove fossero predisposti) semplicemente subordinando le nuove costruzioni al rilascio di licenze edilizie.

Il PRG assunse un vero e proprio significato di strumento di programmazione dello sviluppo locale coinvolgendo diverse discipline, in particolare sociali ed economiche, in coincidenza di un rinnovamento culturale e politico in campo urbanistico che ebbe inizio con l'emanazione della legge n. 167/1962 (istitutiva dei *Piani di zona per l'Edilizia Economica e Popolare*), la legge n. 765/1967, la legge n. 865/1971, la legge n. 457/1978 e soprattutto con la legge n. 10/1977 (c.d. Bucalossi) che introdusse il *Programma Pluriennale di Attuazione* e che con l'art. 13 trasferì le competenze in materia urbanistica alle Regioni. Successivamente la L. 142/1990 e il DPR 380/2001 hanno ulteriormente aggiornato gli strumenti di pianificazione urbanistica, sempre delegando le Regioni a legiferare in materia ed i *Piani di Coordinamento Provinciali*, istituiti dalle Province proprio in ottemperanza alla L. 142/1990, rappresentano l'esempio di uno degli strumenti di pianificazione urbanistica più significativi per le sue ricadute a livello locale, tanto che i PRG sono stati ridefiniti nelle loro finalità, contenuti e procedure, nel rispetto delle leggi nazionali vigenti; da allora sono state emanate dalla Regione Emilia Romagna una serie numerosissima di leggi regionali di cui se ne citano le principali: L.R. n. 2/78, L.R. n. 47/78, poi modificata e integrata dalla n. 23/80, L.R. n. 42/1980, L.R. n. 6/1984, L.R. n. 36/1988, L.R. n. 46/1988, L.R. n. 33/1990, L.R. n. 6/1995 e la L.R. n. 20/2000, tutt'oggi vigente; i contenuti dei PRG (ora *Piani Strutturali Comunali* - PSC – *Piani Operativi Comunali* – POC, *Regolamenti Urbanistici Edilizi* – RUE, in ottemperanza alla legge regionale 20/2000) sono divenuti complessi, recependo normative di livello superiore (*Piani Territoriali Regionali*- PTR, *Piani Territoriali Paesistici Regionali* - PTPR, *Piani Territoriali di Coordinamento Provinciale* - PTCP, legislazioni ambientali, *Piani Attività Estrattive* - PAE, ecc.).

La piena applicazione dell'art. 7 della legge urbanistica n. 1150 del 1942 (mediante le leggi sopracitate) e la conseguente suddivisione del territorio comunale in zone omogenee, ciascuna con proprie prerogative e vincoli concernenti le possibilità d'intervento per le nuove edificazioni, le ristrutturazioni, ecc. (attraverso il *Regolamento edilizio*, istituito sulla base del DPR 380/2001), ha creato il mercato dei terreni edificabili; il concetto di rendita economica della terra s'è ampliato, non solo come rendita fondiaria, intesa come reddito differenziale derivante dallo svolgimento di attività agricole, ma anche come rendita immobiliare o edilizia, cioè quella derivante dalle forme di sfruttamento economico della terra mediante usi edilizi. Trattasi di un mercato dove l'incontro tra domanda e offerta è fortemente influenzato dalla disponibilità di terreni edificabili determinata da una programmazione locale a monte, dalle condizioni in cui versa l'economia generale del paese, sia come sicurezza del lavoro, livello delle retribuzioni per i lavoratori e dalle prospettive di sviluppo dei vari settori produttivi, sia come costo del denaro (pubblico e/o bancario), sia, infine, dalle politiche fiscali, previdenziali e contributive in generale messe in atto in un determinato momento.

Diversamente dalla rendita fondiaria, che si genera mediante flussi di reddito direttamente conseguenti all'impiego periodico del “bene terra” come fattore di produzione, la rendita edilizia dipende anche dalla

trasformazione del bene immobile (da area edificabile a prodotto edificato, da immobile con una determinata destinazione urbanistica ad un'altra diversa, ecc.); il concetto di rendita edilizia si riferisce quindi anche al valore capitale intrinseco del "bene terra" conseguente all'uso (o alle potenzialità d'uso) dello stesso e non al solo flusso periodico di redditi.

Nel nostro paese, parallelamente al mercato immobiliare, si è sviluppato il settore delle imprese edili e degli operatori immobiliari: il primo si occupa dell'acquisizione di intere aree edificabili o di sue parti (*lotti*) per poi procedere alla trasformazione del terreno mediante le opere di urbanizzazione e le costruzioni, i secondi fungono da intermediari (agenzie immobiliari o singoli operatori) per avvicinare l'offerta e la domanda sia delle aree edificabili sia delle costruzioni. Per quanto concerne le aree edificabili solitamente sono le imprese edili che le acquistano per urbanizzarle e per costruirvi gli immobili in conto proprio o in conto terzi, cioè per investitori che speculano sulla rivendita dell'immobile o per trarne un reddito dall'affitto. Il mercato degli immobili può quindi riguardare aree edificabili (ex agricole), aree e lotti urbanizzati, edifici costruiti e l'affitto di costruzioni.

Tralasciando il caso degli edifici pubblici o delle opere appaltate dagli Enti pubblici, il prodotto edificato è destinato, in ultimo, a due figure, distinte a seconda se trattasi di edifici ad uso residenziale o ad uso produttivo-servizi: nel primo caso (edifici ad uso abitativo) il mercato è generalmente rivolto o ad investitori che poi affittano o vendono gli immobili a singoli utenti o agli stessi singoli utenti che acquistano i terreni per appaltare solo i lavori alle imprese di costruzioni, nel secondo caso (edifici ad uso produttivo o a servizi) ai medesimi investitori che affittano o vendono ad imprese ed esercenti le attività o alle medesime imprese ed esercenti le attività che, analogamente al primo caso, appaltano solo i lavori di costruzione per proprio conto; per la vendita/rivendita all'utente finale del prodotto edilizio nuovo (o anche usato) o dell'area con le sole opere d'urbanizzazione possono intervenire più figure, creandosi così più passaggi intermedi. In tutti i casi ciò che mantiene "attivo" questo mercato è da una parte la possibilità per gli investitori di trarre una rendita edilizia (intesa come profitto o reddito periodico) dall'investimento attuato nel più breve tempo possibile, dall'altra la possibilità per il proprietario o utente finale di acquisire o prendere in affitto immobili in grado di soddisfare le proprie esigenze; quelli ad uso residenziale tendono a colmare una delle esigenze primarie e fondamentali per l'uomo, cioè quello di disporre della certezza di una casa, per gli immobili ad uso produttivo o a servizi (commerciali, per il terziario, ecc.) la necessità di disporre da parte delle imprese, o degli esercenti le attività più in generale, di un bene che poi entra quale fattore di produzione nell'esercizio delle attività produttive stesse.

Dal punto di vista dell'utente finale la possibilità di influire sui prezzi di mercato mediante una domanda di prodotti edilizi dipende da una serie numerosa di circostanze; fra le principali merita citare (come già ricordato sopra) la disponibilità di reddito sicuro e stabile nel tempo o l'accesso a mutui agevolati per le abitazioni la cui rata sia in concorrenza con i canoni d'affitto, mentre per gli immobili ad uso produttivo giocano numerosi altri fattori, fra i quali le esigenze specifiche di utilizzo in funzione anche delle prospettive economiche di sviluppo di interi settori o attività. Vi è poi da dire che in entrambi i casi, ma soprattutto per quello delle abitazioni, influiscono anche altri fattori, come la già citata esigenza di soddisfare il bisogno primario della certezza di disporre di un proprio "tetto" per sé e la propria famiglia, ma anche come funzione d'investimento dei propri risparmi alternativo ad altri, soprattutto di carattere finanziario, con la convinzione o la speranza che il mercato degli immobili continui a mantenere una tendenza al rialzo. Da questo punto di vista occorre però precisare che il mercato immobiliare e la rendita edilizia non è detto che assuma un carattere di permanenza tale da garantire sempre le aspettative sopracitate: numerose variabili possono nel tempo condizionare il mantenimento o meno dei livelli di capitale e di rendita edilizia; ad esempio un'area residenziale di una città, che al momento della sua realizzazione rappresenta un elevato standard qualitativo (per caratteristiche edilizie e di servizi collegati) e conseguentemente garantisce elevati valori di capitale e di rendita edilizia, successivamente e in seguito alla realizzazione di nuove aree in altre parti della città (costruite con più moderni concetti) possono generare fenomeni di trasferimento proprio in queste ultime che fungono da nuovi poli d'attrazione e ciò può determinare anche vistosi cali di rendita.

Un altro esempio può essere rappresentato dalla offerta di fabbricati ex agricoli in aree di aperta campagna che, anche a seguito di favorevoli e recenti modifiche normative dei PRG, unitamente all'abbandono o al loro progressivo disuso da parte dei proprietari agricoltori, ha determinato un mercato molto attivo che interessa sia le imprese di costruzioni sia i singoli cittadini, questi ultimi spinti all'acquisto per motivi economici (l'acquisto del fabbricato ex rurale esclude ad esempio l'acquisto dell'area edificabile rendendone conveniente la ristrutturazione), ma anche per l'accresciuta esigenza di disporre di un immobile ubicato in zona tranquilla e maggiormente salubre rispetto a quanto possono

offrire gli attuali centri urbani; cosicché ciò che ieri rappresentava un immobile il cui valore era incorporato nel terreno agricolo e di cui ne costituiva una diretta pertinenza, oggi (il fabbricato ex rurale) rappresenta invero un capitale a sé stante che può essere scorporato dai terreni ad uso agricolo e venduto, generando così anch'esso, analogamente alle aree edificabili, una rendita edilizia; viceversa le cosiddette "villette a schiera", che alcuni anni or sono rappresentavano una alternativa di pregio all'acquisto di appartamenti in condominio in aree urbane, oggi sono meno ricercate a favore, appunto di immobili da ristrutturare in aperta campagna o di altre tipologie ritenute più funzionali come le "maisonnette" o piccoli borghi con abitazioni singole.

La stessa politica urbanistica ed edilizia, attuata a partire dai piani e programmi di livello Regionale e Provinciale (PTR,PTPR, PTCP; PAE, ecc.) e recepita nei PSC, POC e RUE dei singoli Comuni, può modificare nel medio periodo il mercato degli immobili; ad esempio in provincia di Modena, Comuni a nord della Via Emilia (Castelfranco Emilia, Nonantola, Ravarino, Bomporto ed altri) che sino a pochi anni fa erano svantaggiati rispetto ai Comuni a Sud della stessa Via Emilia, caratterizzati da un mercato molto attivo in zona fortemente urbanizzata e industrializzata, oggi evidenziano un fenomeno di forte interesse di mercato per l'uso residenziale in aree edificabili di nuova costituzione, realizzando peraltro prezzi di mercato anche molto elevati. Così come la viabilità e la realizzazione di servizi adeguati (scuole, negozi, banche, centri polifunzionali, ecc.) risultano importanti per lo sviluppo urbanistico di una zona nel suo complesso, generando rendite edilizie elevate: un esempio è il centro urbano di Pavullo nel Frignano che ha avuto uno sviluppo molto importante e in ciò ha certamente contribuito la realizzazione della Strada Estense che lo collega alla città di Modena in modo agevole e veloce; lì si sono sviluppate zone industriali, artigianali e a servizi e il mercato edilizio è molto attivo; analogamente, nei Comuni del polo industriale delle ceramiche (Maranello, Fiorano e Sassuolo) e in alcuni della "Bassa", soprattutto Carpi e Mirandola, si assiste ad un mercato immobiliare, sia residenziale che dei settori industriale/artigianale e dei servizi, molto attivo.

Anche l'attuazione di opportune politiche di programmazione dello sviluppo industriale e artigianale, con zone dedicate a specifici settori produttivi e ubicate in modo accorpato in un singolo Comune che opera in accordi di programma con altri Comuni (ad esempio il polo delle Ceramiche di Sassuolo, i maglifici a Carpi, gli scalifici a Novi di Modena, il biomedicale a Mirandola, la meccanica a Modena, ecc.) contribuiscono ad attivare il mercato; in questo modo, allo sviluppo di un'area industriale o artigianale, risulta più agevole e razionale collegare la programmazione delle esigenze abitative e di servizi e, conseguentemente, destinare le nuove aree ad uso edificabile.

Un altro esempio di come anche il mercato immobiliare, e conseguentemente la rendita edilizia, siano da considerare con carattere di non permanenza è il forte sviluppo che il settore terziario nella nostra provincia, Modena in particolare, ha avuto e sta avendo tuttora; anche le esigenze abitative si sono modificate di conseguenza con una sempre maggiore richiesta di immobili ad uso abitativo di piccole o medio/piccole dimensioni e ubicati il più vicino possibile al posto di lavoro, stante la crescente e inarrestabile congiuntura sfavorevole del traffico delle nostre reti viarie, progettate molti anni or sono e non più adeguate alle odierne esigenze; quelli che un tempo erano immobili di elevato pregio e costruiti "su misura" per famiglie numerose (esempio un appartamento con tre/quattro camere da letto) oggi riscontrano difficoltà di rapida collocazione nel mercato, stante la maggiore richiesta di unità immobiliari più piccole, per famiglie con uno o due figli, o addirittura la richiesta di monolocali ad uso foresteria.

Un altro aspetto del mercato edilizio che vale la pena citare è l'influenza che su di esso determinano le stesse imprese di costruzione e le normative fiscali e sulla sicurezza esistenti in un determinato momento: come tutte le imprese anch'esse sono soggette ad economie di scala, venendosi così a creare anche grossi gruppi sotto forma di S.p.A. quotate in Borsa che prendono in appalto grosse lottizzazioni su cui costruire immobili a prezzi concorrenziali rispetto a quelli edificati da piccole imprese; il livello di fiscalità applicato, sia per i costruttori sia per gli acquirenti del prodotto edilizio, il livello dei salari per gli operai edili, il livello contributivo previdenziale obbligatorio, la gestione del trattamento di fine rapporto, il livello delle assicurazioni obbligatorie, le norme sulla sicurezza, l'andamento di mercato dei materiali edili, l'inflazione, le nuove normative antisismiche, le normative ambientali ed igienico-sanitarie, sono solo alcuni degli aspetti principali che influiscono sul prezzo del prodotto edilizio finito e che possono concorrere a determinare, nel medio e lungo periodo, nuovi assetti strutturali delle imprese di costruzione.

Lo sviluppo del mercato edilizio ha influito anche sul mercato dei terreni agricoli ubicati in prossimità dei centri urbani o in zone di prossima realizzazione di infrastrutture (viarie, ferroviarie, ecc.), determinando,

in molti casi, dei “valori d’aspettativa”, con riflessi al rialzo dei valori patrimoniali fondiari, che non trovano più alcun riferimento nel mercato dei terreni agricoli stessi, i soli il cui valore è ancorato, in qualche modo, alle potenzialità produttive agricole; la suscettività di un terreno all’edificabilità spesso è e rimane potenziale ma ciò ha comportato e spesso comporta una “distorsione” del mercato con richieste e offerte di prezzi che non trovano alcuna giustificazione sulle caratteristiche intrinseche del terreno per un uso agricolo. Tutto ciò ha contribuito e contribuisce tuttora alla creazione o all’accentuazione di un “dualismo strutturale” tra le imprese agricole vere e proprie e le aziende agricole sempre più con carattere di marginalità economica e la cui ancora di salvezza futura pare essere unicamente la patrimonializzazione del capitale terra e immobili, con la speranza del suo possibile futuro smobilizzo.

Cenni sulla stima delle aree edificabili o a suscettività di trasformazione edificatoria

La stima dei terreni agricoli con suscettività di trasformazione ad altre destinazioni urbanistiche e la stima dei terreni a destinazione edificatoria è sempre più un argomento che interessa il professionista estimatore chiamato a determinarne il più probabile valore di mercato.

Gli scopi di stima possono essere molteplici: dalla valutazione del valore d’esproprio alle stime di tipo giudiziale, a quelle con finalità di tipo fiscale, alla stima danni da occupazione, dei frutti pendenti e/o delle anticipazioni colturali, del valore complementare nel caso di fondi che siano interessati per una parte ad esproprio, alla stima del più probabile valore di mercato, del diritto di superficie, del diritto di proprietà, del diritto d’usufrutto, del canone d’affitto o dell’equo canone, ecc.

I criteri di stima adottabili sono la comparazione con i prezzi di mercato, la capitalizzazione dei redditi, il costo di costruzione attuale o deprezzato, il valore di trasformazione, il valore del diritto di superficie o di proprietà; la loro scelta dipende dagli scopi di stima sopra citati.

Volendo descrivere sinteticamente i criteri e le procedure di stima che più frequentemente coinvolgono i professionisti estimatori distinguiamo il caso in cui lo **scopo di stima** sia quello della determinazione del **più probabile valore di mercato di aree edificabili** da quello del **più probabile valore di mercato di aree con suscettività di trasformazione edificatoria**, entrambi nell’ipotesi di vendita.

Nel **primo caso** occorre precisare che in una situazione di mercato non trasparente, anche se sufficientemente attivo (qual è quello immobiliare), e dove spesso mancano dati comparativi di prezzi unitari di aree analoghe a quella presa in esame per caratteristiche d’ubicazione, per indici d’edificabilità, ecc., o sufficientemente validi per omogeneità e attendibilità, l’applicazione della procedura di stima diretta comparativa mediante la formula (1)

$$Va = \frac{\sum (P)}{\sum (mq)} \cdot mqa$$

spesso non è applicabile; il professionista si vede quindi costretto ad adottare un criterio ed una procedura di stima analitica, simulando di trovarsi nella medesima condizione di un potenziale compratore che voglia valutare la convenienza all’acquisto dell’area; in altre parole egli si trova a dover procedere alla determinazione del “valore di trasformazione” dell’area mediante l’applicazione della formula (2)

$$Va = Vm. - (K + P)$$

dove per la formula (1) **Va** = Valore dell’area; **P** = Prezzo delle aree; **mq** = metri quadri delle aree; **mqa** Metri quadri dell’area; per la formula (2) **Va** = Valore di trasformazione dell’area da stimare, **Vm.** = Valore di mercato dell’edificio, **K.** = Costo di costruzione dell’edificio, **P** = profitto.

Vediamo quali indagini occorre fare, quali parametri sono indispensabili e descriviamo nel dettaglio la procedura da adottare.

Innanzitutto dobbiamo localizzare l’area dal punto di vista urbanistico nella cartografia di PRG (ora PSC), ampliandola in una visione d’insieme a tutto il centro abitato e anche oltre, a seconda che si tratti d’area residenziale e/o artigianale, industriale o a servizi. E’ necessario poi verificare quali opere d’urbanizzazione siano esistenti e/o previste, con particolare riferimento ai collegamenti viari, ai servizi

(es. di quartiere, scuole, ospedali, negozi, ecc.) e l'orizzonte dovrà essere il più ampio possibile (anche a livello interprovinciale) quando l'area sarà destinata ad insediamenti industriali o artigianali o a servizi.

Il professionista deve possedere (o trarre) informazioni relativamente alle potenzialità di sviluppo di un determinato settore, sia residenziale sia di tipo produttivo, e dalla prima analisi di cui sopra ricavare una prima valutazione, anche se non ancora in termini quantitativi, di tipo macroscopico (alto, basso, medio).

Pare ovvio evidenziare che questa prima analisi presuppone che il professionista sia in possesso di una concreta esperienza in termini di politica economica e urbanistica, oltre alla conoscenza degli strumenti di pianificazione, dai livelli più alti (PTR, PTPR, PTCP) a quelli di livello intermedio e del Comune (PSC, POC, RUE), ad altri piani di settore specifici (esempio, piani per l'edilizia economica popolare, piani per l'edilizia abitativa, per il commercio, l'industria, ecc.) e ad una buona capacità e sensibilità nell'interpretare lo sviluppo economico (sia per analisi storica, analisi attuale e di previsione) del territorio e dei settori produttivi, finanche all'evoluzione socioeconomica più in generale.

L'adozione di tale procedura di stima presuppone il coinvolgimento di tre figure economiche (che può essere anche "virtuale" se non sono già identificate) – il venditore, l'acquirente e l'imprenditore edile, quest'ultimo non necessariamente coincidente con la figura del compratore. La presenza di numerose informazioni relative ai prezzi di mercato degli immobili, ai costi di costruzione e ai livelli di profitto delle imprese portano sempre alla determinazione di un valore di mercato finale abbastanza simile a quello che si sarebbe appurato in presenza di un mercato attivo e, quindi, ottenuto applicando il metodo diretto per comparazione.

Da quanto sopra si evince che la fase successiva all'indagine preliminare è quella di assumere quante più informazioni possibili in merito ai tre parametri citati, ovvero prezzi di mercato degli immobili costruiti, costi di costruzione e valori di profitto delle imprese.

E' evidente di conseguenza che dobbiamo chiarire qual è la potenzialità edificatoria dell'area desumendola dalle schede d'area dei PSC e analizzando almeno i seguenti parametri:

Superficie Territoriale (ST), Superficie Fondiaria (SF), Superfici per opere di urbanizzazione primaria (S1), Superfici per opere di urbanizzazione secondaria (S2), Superficie minima d'intervento (Sm), Indice di utilizzazione territoriale (Ut), Indice di utilizzazione fondiaria (Uf), Carico urbanistico (Cu), Capacità insediativa (Ci), Unità immobiliare (UI), Unità fondiaria (UF), Superficie complessiva (SC), Superficie per servizi e accessori, Rapporto di copertura (RC), Superficie permeabile (SP), Rapporto di permeabilità (RP).

Una volta definita la potenzialità edificatoria e le tipologie d'edifici e opere d'urbanizzazione necessarie occorre procedere alla stima dei costi mediante la stesura di *computi metrici estimativi*; questa fase spesso richiede un lavoro a carattere interdisciplinare mediante il coinvolgimento di professionalità specifiche di settore (es. architetti, ingegneri, progettisti del verde, specialisti in impiantistica, ecc.). Per quanto concerne la definizione di altri costi (oneri d'urbanizzazione) è necessario riferirsi alle specifiche norme tecniche previsti dai Comuni, mentre per la scelta dei livelli di profitto delle imprese occorre tenere presente che essi assumono non solo significato di guadagno netto per le imprese stesse ma anche di copertura dei rischi, adottando percentuali che possono arrivare anche al 25% e oltre dei costi complessivi sostenuti; è evidente che tale livello di profitto può anche ridursi notevolmente o annullarsi nel caso che alcuni immobili non siano venduti nei tempi previsti e a seconda degli oneri finanziari bancari che l'impresa generalmente sostiene.

Nella valutazione di un'area edificabile, specie se di dimensioni elevate, è sempre più frequente il caso in cui si deve tenere conto dell'applicazione di accordi tra privati e i Comuni (in ottemperanza all'art. 18 della L.R. 20/2000) ove, a fronte di cessione gratuita di porzioni d'area, che possono essere o urbanizzate o interamente edificate a carico del privato, si stabiliscono parametri specifici d'edificabilità sulla restante superficie.

Nel caso di stima delle **aree con suscettività di trasformazione edificatoria** è necessario individuare l'utilizzo agricolo attuale del suolo e calcolarne il reddito e gli anni entro cui si pensa che con più probabilità si verifichi il cambio di destinazione urbanistica da agricola a edificabile; la formula da applicare sarà la seguente (3):

$$Va = Rag \frac{q^n - 1}{rq^n} + Ve \frac{1}{q^n}$$

dove Va = valore dell'area; Rag = reddito derivante dall'attività agricola; Ve = valore del terreno edificabile; n = anni intercorrenti tra l'attualità e il probabile riconoscimento dell'edificabilità; r = saggio

d'attualizzazione. La determinazione del valore del terreno edificabile sarà effettuata con le medesime procedure già accennate per i terreni a destinazione edificabile certa (con metodo comparativo e/o determinazione del valore di trasformazione); pare infine ovvio richiamare l'attenzione sul fatto che l'intervento del professionista agronomo diventa indispensabile, giacché in questi casi si rende necessario il calcolo della redditività agricola del terreno nelle condizioni d'uso attuali.