



# **UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA**

DIPARTIMENTO DI SCIENZE ECONOMICHE E AZIENDALI "M. FANNO"  
L-33 Classe delle lauree in SCIENZE ECONOMICHE

CORSO DI LAUREA TRIENNALE IN  
**ECONOMIA INTERNAZIONALE**

TESI DI LAUREA

**"I PREZZI DELLE ABITAZIONI IN ITALIA, 1927-2012"**

**"HOUSE PRICES IN ITALY, 1927-2012 "**

RELATORE: ROBERTO ANTONIETTI

LAUREANDO: GIACOMO GALTAROSSA

MATRICOLA N. 1066227

ANNO ACCADEMICO 2015-2016



# **INDICE**

INTRODUZIONE

## **1. PREZZI DELLE ABITAZIONI E COSTI DI COSTRUZIONE DEI FABBRICATI RESIDENZIALI**

1.1 FONTI E METODOLOGIE DI STIMA

1.2 ALCUNE EVIDENZE DESCRITTIVE

1.3 IL CONFRONTO INTERNAZIONALE

1.4 PREZZO DELLE CASE, COSTO DEI FABBRICATI E VALORE DELLA TERRA

1.5 I PREZZI NELLE GRANDI CITTA'

## **2. PRINCIPALI ASPETTI DELL'URBAN LAND PREMIUM**

2.1 PRODUCTION CITY

2.2 CONSUMER CITY

2.3 LIMITI E RIFLESSIONI

CONCLUSIONI



## INTRODUZIONE

In Italia l'investimento per eccellenza, sia in termini di sicurezza che per rendimento, è considerato, nell'immaginario collettivo, l'investimento nel mattone. Partendo da questo spunto, in questo elaborato si tenta innanzitutto di gettar luce sulla reale situazione del mercato immobiliare residenziale, ricostruendo nel primo capitolo, con l'aiuto dei dati elaborati dalla Banca d'Italia, l'andamento dei prezzi delle abitazioni in Italia nell'ultimo secolo. Come si vedrà, la buona opinione che si ha dell'investimento immobiliare risulta meritata, dato che in Italia, nel periodo 1927-2012, i prezzi delle case in termini reali sono triplicati. Un confronto internazionale ci permetterà poi di verificare che questo trend è molto simile a quello di altri paesi avanzati, in cui l'aumento del prezzo delle abitazioni risulta simile sia nei cicli di flessione ed espansione, sia nella magnitudo del fenomeno. Volendo indagare più nel dettaglio l'andamento del prezzo delle abitazioni, questo verrà scomposto nelle sue due principali componenti: il costo di costruzione dell'immobile residenziale e il costo del terreno. I risultati che ne emergono dimostrano che a dare il contributo maggiore all'impennarsi del costo delle abitazioni in termini reali sia stato l'aumento dei prezzi dei terreni.

Dati questi estremi, l'intento del secondo capitolo è di sviluppare una teoria capace di spiegare l'aumento del prezzo dei terreni e, quindi, l'aumento nella domanda di terreni. A sostegno delle teorie presentate, che prendono in considerazione l'ambiente lavorativo e di consumo particolare che viene a crearsi nelle città rispetto alla periferia, presenteremo dei dati tratti da un lavoro olandese di Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen (2015). I dati che questi autori prendono in considerazione sono ovviamente riferiti alla realtà dei Paesi Bassi ma i risultati che sono capaci di trarne sono ampiamente generalizzabili e possono aiutarci farsi un'idea dell'importanza e del contributo dei fenomeni esposti.

Nel paragrafo di chiusura del secondo capitolo sarà presentata una breve rassegna di riflessioni e critiche con il supporto di dati tratti dall'Osservatorio del Mercato Immobiliare dell'Agenzia delle Entrate.



## **1. PREZZI DELLE ABITAZIONI E COSTI DI COSTRUZIONE DEI FABBRICATI RESIDENZIALI**

In un lavoro di Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016) sui prezzi delle abitazioni in Italia per il periodo 1927-2012, commissionato dalla Banca d'Italia, gli autori cercano di ricostruire l'epopea del mercato immobiliare in Italia nell'ultimo secolo. In questa prima parte dell'elaborato si ripercorreranno i punti salienti della loro ricostruzione, presentando anche le fonti e i metodi di stima utilizzati. L'intenzione è di dar poi ragione dei risultati ottenuti, spiegando cosa influenzi le determinanti del prezzo delle abitazioni e quali siano le forze economiche in gioco.

### **1.1 FONTI E METODOLOGIE DI STIMA**

I prezzi delle abitazioni per il periodo 1927-2012 sono stati ricostruiti mediante dati diretti disponibili da altre fonti e, quando questo non è stato possibile, ricostruendoli utilizzando altre variabili. Per il periodo 1927-1941 si sono utilizzati gli indici sui prezzi di mercato delle abitazioni elaborati dalla Federazione Nazionale Fascista dei costruttori poi inserite nell'Annuario Statistico dell'Istat. Di questo campione, la cui bontà è attestata non solo dall'inserimento nell'Annuario Statistico dell'Istat ma anche dall'ampia copertura in termini di capoluoghi di provincia, sono stati utilizzati i dati relativi al prezzo delle vecchie costruzioni poichè rappresentano la parte prevalente del mercato delle abitazioni. I dati sono presentati nella tabella 1.

**Tabella 1 - Indice del prezzo medio di vendita dei fabbricati residenziali (base 1927=100)**

Anno	Vecchie costruzioni	Nuove costruzioni
1927	100	100
1928	98	98
1929	94	94
1930	87	89
1931	78	81
1932	70	74
1933	66	71
1934	62	66
1935	63	69
1936	64	70
1937	66	75
1938	68	79
1939	70	83
1940	75	87
1941	85	98

Fonte: Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)

Per gli anni 1966-2012 le informazioni riportate nella rivista *Il Consulente Immobiliare* sono servite all'elaborazione di indici sulle quotazioni degli immobili residenziali, dato che tale rivista fornisce infatti informazioni sulle quotazioni delle abitazioni di un elevato numero di comuni italiani (circa 1.500 dal 1998 in poi) come descritto in Zollino, Muzzicato e Sabbatini (2008).

**Tabella 2 - I prezzi delle aree fabbricabili e delle case nelle principali città (indici, 1941=1)**

Anno	Aree fabbricabili	Case
1941	1,00	1,00
1942	1,07	1,09
1943	1,48	1,66
1944	3,77	5,48
1945	8,54	15,65
1946	11,78	23,70
1947	17,92	35,21
1948	24,73	43,73
1949	36,19	47,78
1950	52,82	53,91
1951	63,37	63,86
1952	73,45	67,53
1953	83,44	70,51
1954	100,16	76,60
1955	124,39	82,95
1956	154,34	90,14
1957	188,80	97,32
1958	219,83	102,27
1959	258,56	107,05
1960	302,76	114,17
1961	362,67	124,18
1962	434,44	137,76
1963	520,40	154,12
1964	576,78	170,82
1965	574,40	170,11
1966	580,67	171,97

Fonte: Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)

Al fine di congiungere queste due serie storiche ne è stata ricostruita una terza che coprisse gli anni 1942-1965 utilizzando come variabili ausiliarie i costi di costruzione dei fabbricati residenziali e i prezzi delle aree fabbricabili. I dati sono riportati nella tabella 2.

Dato che in questa ricostruzione sono stati usati i dati relativi a grandi città (Torino, Genova, Milano, Trieste, Bologna, Roma, Napoli, Palermo) si deve però tenere presente che l'indice di 171,9 non è rappresentativo di tutto il territorio nazionale perchè, come riportato dall'Istat, fra il 1951 e il 1961 osserviamo una crescita di oltre il 20% nei comuni con oltre 50.000 abitanti mentre nei comuni più piccoli la popolazione cala dell'1,4%. Volendo rendere più generale questo indice in modo che incorpori anche l'andamento dei comuni di minori dimensioni si è ipotizzato che la variazione dei prezzi delle abitazioni segua la dinamica del costo di costruzione di un fabbricato residenziale: l'indice che ne deriva mostra una variazione di

123,6 tra il 1941 e il 1966, come ci si aspettava inferiore alla variazione di 171,97 relativa alle sole grandi città. Ciò conferma la ragionevolezza dell'utilizzo dei costi di costruzione come proxy per annualizzare la serie dei prezzi tra il 1941 e il 1966: in quegli anni l'indice dei costi di costruzione passa infatti da 1 nel 1941 a 103,5 nel 1966, mentre l'indice del prezzo delle case passa da 1 a 123,6; in altri termini il grosso della variazione nominale è attribuibile alla dinamica dei costi di costruzione. La serie completa è riportata nella tabella 3.

**Tabella 3 - Indice dei prezzi delle abitazioni (indici, base 1927=1)**

Anno	Prezzi delle case	Indice generale dei prezzi	Prezzi reali delle case	Anno	Prezzi delle case	Indice generale dei prezzi	Prezzi reali delle case
1927	1	1	1	1970	129,17	92,13	1,4
1928	0,98	0,93	1,06	1971	133,24	96,74	1,38
1929	0,94	0,94	1	1972	145,72	102,17	1,43
1930	0,87	0,91	0,95	1973	159,43	112,77	1,41
1931	0,78	0,82	0,95	1974	302,47	134,7	2,25
1932	0,7	0,8	0,87	1975	309,3	157,82	1,96
1933	0,66	0,75	0,87	1976	388,3	183,9	2,11
1934	0,62	0,72	0,87	1977	414,97	217,18	1,91
1935	0,63	0,73	0,87	1978	459,8	244,21	1,88
1936	0,64	0,78	0,82	1979	568,95	282,65	2,01
1937	0,66	0,85	0,77	1980	780,48	342,41	2,28
1938	0,68	0,92	0,74	1981	1.008,86	406,45	2,48
1939	0,7	0,96	0,73	1982	1.142,56	472,88	2,42
1940	0,75	1,12	0,67	1983	1.233,01	543,74	2,27
1941	0,85	1,3	0,66	1984	1.250,50	601,28	2,08
1942	0,94	1,5	0,62	1985	1.278,28	652,99	1,96
1943	1,51	2,51	0,6	1986	1.304,58	692,81	1,88
1944	5,85	11,18	0,52	1987	1.373,31	724,79	1,89
1945	19,21	22,01	0,87	1988	1.555,22	760,71	2,04
1946	30,78	25,98	1,18	1989	1.840,78	811	2,27
1947	45,94	42,1	1,09	1990	2.219,24	860,47	2,58
1948	54,97	44,57	1,23	1991	2.539,18	915,63	2,77
1949	53,1	45,23	1,17	1992	2.917,93	965,12	3,02
1950	53,84	44,62	1,21	1993	3.003,23	1.005,72	2,99
1951	63,83	48,95	1,3	1994	2.955,12	1.045,28	2,83
1952	65,05	51,03	1,27	1995	3.009,88	1.101,26	2,73
1953	65,58	52,03	1,26	1996	3.121,28	1.144,19	2,73
1954	68,43	53,43	1,28	1997	3.202,58	1.164,01	2,75
1955	70,04	54,93	1,28	1998	3.207,30	1.184,96	2,71
1956	72,07	57,66	1,25	1999	3.246,36	1.203,68	2,7
1957	73,98	58,77	1,26	2000	3.394,70	1.234,52	2,75
1958	74,37	61,59	1,21	2001	3.620,19	1.267,49	2,86
1959	74,09	61,33	1,21	2002	4.022,50	1.298,35	3,1
1960	76,15	62,96	1,21	2003	4.274,87	1.330,31	3,21
1961	79,73	64,8	1,23	2004	4.570,59	1.356,71	3,37
1962	85,89	68,11	1,26	2005	4.895,25	1.379,88	3,55
1963	93,78	73,22	1,28	2006	5.175,56	1.407,44	3,68
1964	104,4	77,57	1,35	2007	5.408,67	1.431,62	3,78
1965	104,17	80,94	1,29	2008	5.493,43	1.477,91	3,72
1966	105,08	82,56	1,27	2009	5.455,38	1.488,92	3,66
1967	107,13	84,21	1,27	2010	5.411,07	1.512,00	3,58
1968	116,95	85,28	1,37	2011	5.443,34	1.552,80	3,51
1969	121,48	87,67	1,39	2012	5.200,60	1.599,69	3,25

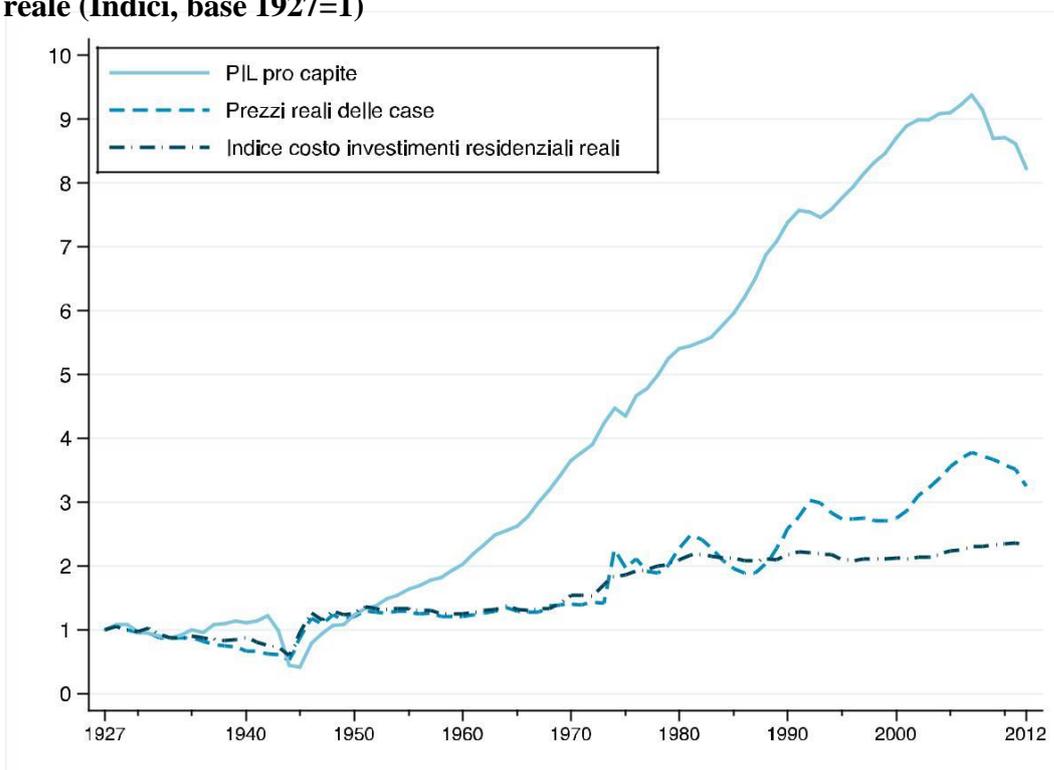
Fonte: Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)

## 1.2 ALCUNE EVIDENZE DESCRITTIVE

I primi anni considerati nella nostra indagine sono anni di crisi: come si può vedere in figura 1 tra il 1927 e il 1934 i prezzi delle abitazioni calano per il 40 per cento in termini nominali, mentre il calo in termini reali prosegue addirittura fino alla fine degli anni 40 prima di tornare, a metà di quel decennio, ai livelli reali del 1927. Dopo un periodo di crescita moderata, a partire dal 1970, seppur evidenziando cicli di diversa durata e intensità, i prezzi delle abitazioni registrano una rapida crescita, arrivando quasi a triplicarsi in termini reali fra il 1970 e il 2007 (punto di massimo del ciclo immobiliare).

Si nota che nel tempo i prezzi delle abitazioni e i costi di costruzione hanno andamenti simili ma i prezzi reali delle case mostrano oscillazioni più marcate: alla fine del periodo considerato, i prezzi reali delle case risultano più che triplicati rispetto al 1927 (l'indice è pari a 3,2 nel 2012); tale aumento è largamente superiore a quello dei costi di costruzione, che in termini reali sono poco più che raddoppiati (con un indice pari a 2,3).

**Figura 1 – I prezzi delle abitazioni e degli investimenti residenziali e PIL pro capite (Indici, base 1927=1)**

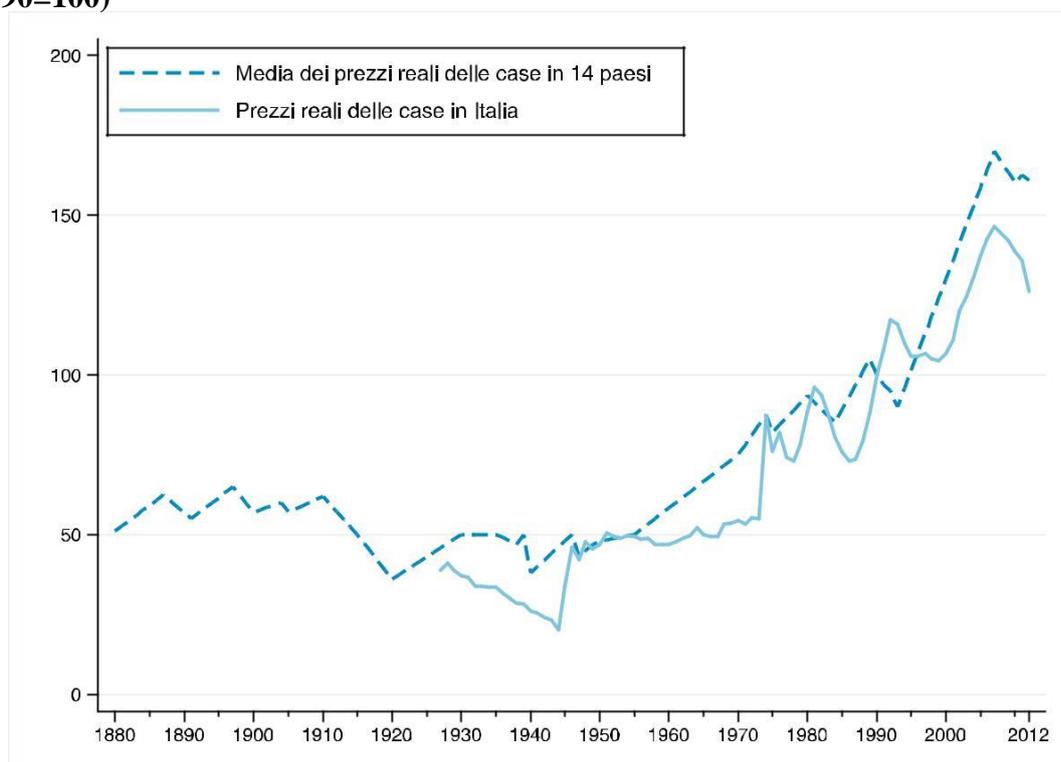


Nota: per deflazionare le grandezze riportate nel grafico si utilizzano i dati Istat sul valore della moneta.  
Fonte: Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)

### 1.3 IL CONFRONTO INTERNAZIONALE

Il confronto della situazione italiana con quella di altri 14 paesi avanzati (Australia, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Giappone, Norvegia, Paesi Bassi, Regno Unito, Stati Uniti, Svezia, Svizzera) riportato in figura 2 mostra storie analoghe. Nelle ricostruzioni di Knoll, Schularick e Steger (2014), tenendo presente che la media dei 14 paesi analizzati non è pesata, si evidenzia come, dopo un periodo di crescita modesta dei prezzi delle case nel periodo che precedette la seconda guerra mondiale e uno di relativa stabilità fino agli anni cinquanta, i prezzi reali delle case siano impennati. Se dal 1927 al 2012 i prezzi sono aumentati di 3,2 volte in Italia, nei paesi considerati l'aumento è pari a 3,5 volte. Dagli anni settanta al 2012 la crescita risulta di poco superiore in Italia (2,3 volte in Italia, contro 2,1 nella media dei paesi considerati). Come nel caso italiano, anche negli altri 14 paesi considerati i più recenti quarant'anni hanno visto i costi di costruzione aumentare a ritmi inferiori a quelli dei prezzi delle case.

**Figura 2 – Prezzi reali delle abitazioni nel confronto internazionale (indici, base 1990=100)**



Fonte: Knoll, Schularick e Steger (2014) per la serie riguardante i 14 paesi, pagina 16; Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016) per il dato italiano

## 1.4 PREZZO DELLE CASE, COSTO DEI FABBRICATI E VALORE DELLA TERRA

Avendo notato che i costi di costruzione e i prezzi reali delle case seguono tendenze simili ma che esiste una discrepanza fra la forza delle loro variazioni, viene spontaneo cercare di analizzare l'altra componente essenziale che assieme al costo di costruzione determina il prezzo delle case: il prezzo del suolo. La determinazione del prezzo delle abitazioni può essere formalizzata ricorrendo ad una semplice media geometrica, supponendo che il settore che costruisce le case lavori in regime di concorrenza perfetta (come ipotizzano anche Knoll, Schularick e Steger, 2014) e assumendo che il processo di costruzione combini terra e investimenti residenziali secondo una tecnologia Cobb-Douglas:

$$(1) \quad Y = F(Z^H, X) = (Z_t^H)^\alpha (X_t)^{1-\alpha}$$

dove  $0 < \alpha < 1$  è un parametro che rappresenta la tecnologia di costruzione, ovvero il contributo di  $Z^H$ , la funzione del prezzo della terra, a  $Y$ , la funzione del prezzo delle abitazioni.  $X$  è invece la funzione del costo delle costruzioni. In equilibrio il prezzo delle case  $p_t^H$  è pari a:

$$(2) \quad p_t^H = B(p_t^Z)^\alpha (p_t^X)^{1-\alpha}$$

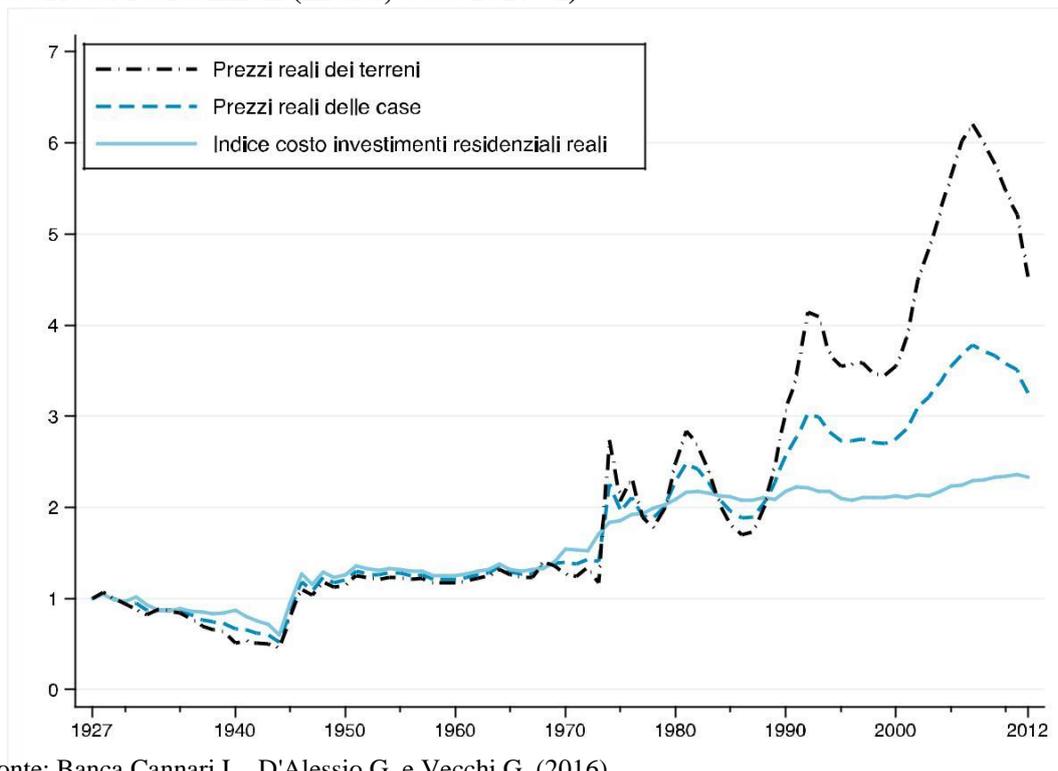
dove  $p_t^Z$  rappresenta il prezzo della terra al tempo  $t$ ,  $p_t^X$  il costo delle costruzioni al tempo  $t$  e  $B$  è un parametro in funzione di  $\alpha$ .

Un valore di  $\alpha$ , che rappresenta la quota di valore della terra sul totale del valore dell'immobile, pari a 0,5 appare plausibile in molti paesi, compreso il nostro, negli anni più recenti, come rilevato dalle stime di Knoll, Schularick e Steger (2014), mentre per il passato è probabile che il valore di  $\alpha$  sia stato inferiore. Data questa formalizzazione, possiamo ricostruire l'andamento dei prezzi dei terreni nel periodo 1927-2012, poichè, data la formula (2) e avendo i prezzi delle abitazioni e dei costi di costruzione per il periodo 1927-2012, possiamo ricavare la terza variabile, ovvero i prezzi dei terreni, impostando  $\alpha=0,5$ .

Vediamo che il comportamento del prezzo dei terreni, mostrato in figura 3, ha seguito gli stessi trend del prezzo delle case e del costo di costruzione: al calo fra il 1927 e la metà degli anni 40 è seguito un periodo di relativa stabilità fino alla fine degli anni 50, per poi avere un'accelerazione negli anni 70.

Tra il 1970 e il 1980 i prezzi dei terreni quasi raddoppiano. Negli anni successivi la crescita resta in media sostenuta fino al picco del 2007, quando l'indice dei prezzi in termini reali risulta 2,5 volte quello del 1980. Dal 2007 al 2012 si registra una flessione dell'ordine del 30 per cento.

**Figura 3 – Prezzi reali delle case e dei terreni e indice dei costi di costruzione dei fabbricati residenziali (Indici; base 1927=1)**

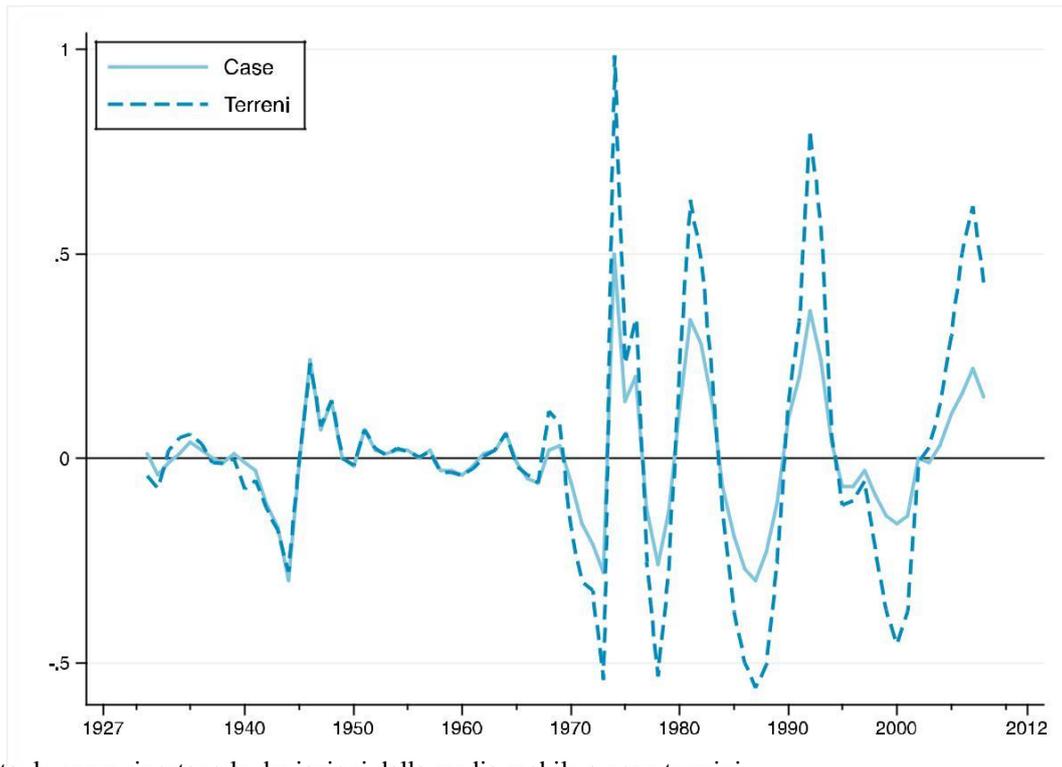


Fonte: Banca Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)

Nell'intero periodo 1927-2012 la crescita dei prezzi dei terreni supera quella delle abitazioni, a sua volta più elevata di quella dei costi di costruzione dei fabbricati residenziali. Questi andamenti sono simili a quelli di altri paesi avanzati, come rivelano Knoll, Schularick e Steger (2014), che ricostruiscono i prezzi delle aree fabbricabili di Austria, Belgio, Giappone, Gran Bretagna, Stati Uniti e Svizzera.

Questi dati ci consentono di stimare la portata del contributo dell'aumento del prezzo dei terreni all'aumento complessivo dei prezzi delle case in Italia. Nel 2012 i prezzi delle case in termini reali erano 2,7 volte quelli del 1950; per la terra questo indicatore era 3,9. Con  $\alpha=0,5$  il 69 per cento dell'aumento del prezzo delle case intervenuto nel periodo è attribuibile alla variazione del prezzo dei terreni. Nelle principali economie avanzate i prezzi delle case in termini reali nel 2012 erano 3,4 volte quelli del 1950; i prezzi della terra 7,3 volte; per questi paesi circa l'81 per cento della variazione del prezzo delle case risulta attribuibile alla crescita del prezzo dei terreni edificabili.

**Figura 4 – Deviazioni dei prezzi reali delle case e dei terreni dalle rispettive medie mobili**



Nota: le curve riportano le deviazioni dalla media mobile a nove termini.  
Fonte: Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)

La figura 4 ci aiuta a formulare un'ulteriore considerazione sui prezzi dei terreni riguardo la loro variabilità: come si osserva la variabilità dei prezzi reali dei terreni attorno alla loro media mobile è superiore alla variabilità dei prezzi reali delle case. La scelta di una media mobile, in questo caso a 9 termini, è stata decisa con l'obiettivo di evidenziare le oscillazioni di medio periodo evitando le distorsioni che una semplice media aritmetica dei valori dell'intero periodo avrebbe inevitabilmente causato.

Fin qui le conclusioni che possiamo trarre sono che sì, chi ha investito in abitazioni ha probabilmente tratto profitto dal proprio investimento, ma chi ha investito nel terreno ha sicuramente tratto un guadagno maggiore. D'altra parte, la variabilità dei prezzi dei terreni negli anni è stata maggiore della variabilità dei prezzi delle abitazioni, rendendo l'investimento in terreni più rischioso in questo senso.

## 1.5 I prezzi nelle grandi città

E' utile a questo punto tentare una prima elaborazione di dati disaggregati a livello territoriale che permettano di far emergere in modo più chiaro le dinamiche dei prezzi delle case nelle principali città italiane.

Per il periodo 1927-1941 ci serviamo dei dati rilevati dalla Federazione Nazionale Fascista di proprietari di fabbricati che ci consentono di risalire ai prezzi delle case nelle principali città<sup>1</sup>.

**Tabella 4 - Indici dei prezzi delle case e delle aree fabbricabili nelle principali città  
(indici, base 1927=100)**

Anno	Aree Edilizie	Vecchie costruzioni	Nuove costruzioni
1927	100	100	100
1928	104	94	96
1929	112	91	92
1930	115	88	91
1931	102	79	82
1932	82	70	72
1933	74	65	68
1934	70	61	64
1935	75	60	65
1936	70	61	68
1937	71	62	73
1938	76	62	76
1939	80	63	80
1940	82	67	84
1941	99	76	97

Fonte: Federazione Nazionale Fascista dei proprietari di fabbricati.

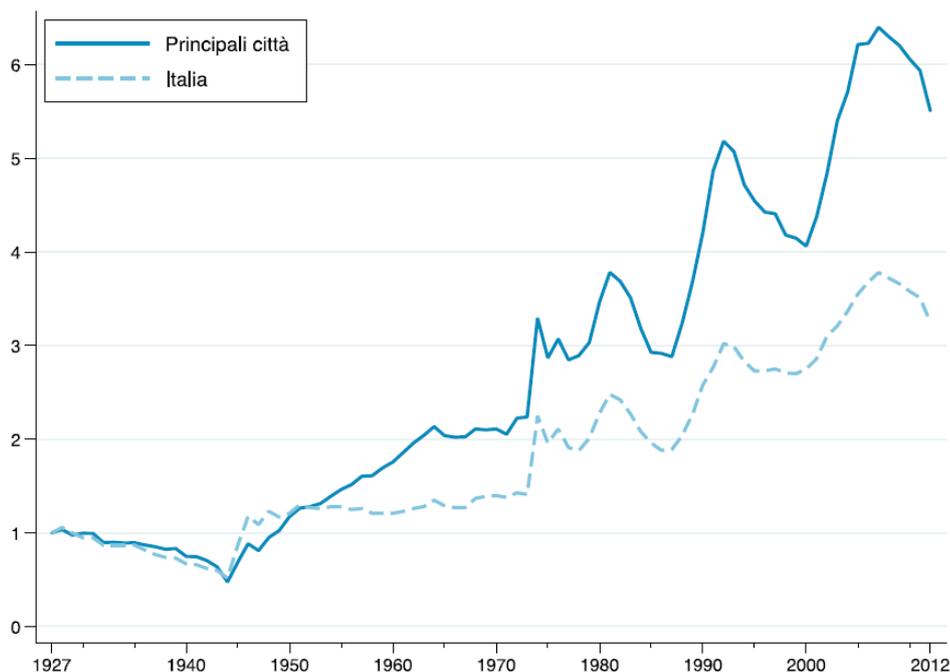
Come si osserva nella tabella 4, i prezzi delle case nelle principali città calano in termini nominali tra il 35 e il 40 per cento tra il 1927 e il 1934-35. Negli anni successivi il recupero è più rapido per le nuove costruzioni, che nel 1941 avevano quasi raggiunto i livelli del 1927; per le vecchie costruzioni il livello dei prezzi nel 1941 era di un quarto inferiore a quello del 1927. Nelle restanti città capoluogo di provincia gli andamenti risultano qualitativamente simili a quelli delle grandi città, ma sono meno accentuati; il calo tra il 1927 e il 1934-35 è lievemente inferiore sia per le vecchie sia per le nuove costruzioni. Nel 1941 il livello dei prezzi delle nuove costruzioni sfiorava quello del 1927; per le vecchie risultava del 12 per cento inferiore al dato del 1927.

<sup>1</sup> Si tratta delle città di: Roma, Milano, Napoli, Genova, Torino, Palermo, Firenze, Venezia, Trieste, Bologna, Catania, Messina, Bari, Verona, Livorno, Brescia, Taranto (fino al 1934); a queste si aggiungono (dal 1935 con una ricostruzione all'indietro dal 1932) le città di Padova, Reggio Calabria, Ferrara, La Spezia, Cagliari.

Nel periodo compreso tra il 1942 e la metà degli anni sessanta le informazioni di cui si dispone sono frammentarie. La ricostruzione qui presentata si basa sulla combinazione di due diverse serie: i costi di costruzione dei fabbricati residenziali (di fonte Istat) e i prezzi delle aree fabbricabili, elaborati per le principali città a partire da Famularo (1956) e Forte (1970). In base alla formulazione precedentemente presentata del prezzo delle case come risultato di costi di costruzione e prezzo delle aree fabbricabili sottostanti, le due serie sono sufficienti per stimare il prezzo delle nuove costruzioni. L'indice complessivo per le aree fabbricabili è calcolato come media aritmetica semplice degli indici delle singole città. L'indice delle aree e quello dei costi di costruzione sono poi aggregati in base alla formula (2), con  $\alpha=0,3$ . Per quegli anni questa ipotesi sul valore di  $\alpha$  appare plausibile: essa è coerente con le valutazioni effettuate da Famularo e da Forte per le grandi città.

Mettendo insieme i dati del periodo 1927-1941 (di fonte Federazione Nazionale Fascista di proprietari di fabbricati) con quelli 1942-1966 (ricostruiti come sopra descritto) e con quelli direttamente rilevati dalla rivista il Consulente immobiliare per gli anni successivi al 1966, si perviene alla serie mostrata nella figura 5. Posto pari a 1 l'indice dei prezzi nel 1927, il valore nominale risultava pari a 8.800 nel 2012; in termini reali l'indice è passato da 1 nel 1927 a 5,5 nel 2012. Arriviamo ad ottenere il grafico presentato in figura 5: è evidente che, sebbene l'andamento di prezzi reali delle case nelle grandi città abbia seguito abbastanza fedelmente l'andamento generale dei prezzi, nelle grandi città l'aumento dei prezzi delle abitazioni è stato di gran lunga maggiore.

**Figura 5 – Prezzi reali delle abitazioni nuove nelle principali città (indici; 1927=1)**



Fonte: L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016)



## 2. PRINCIPALI ASPETTI DELL'URBAN LAND PREMIUM

I dati che abbiamo fin qui visionato ci portano alla naturale conclusione che il maggior responsabile dell'aumento, piuttosto considerevole oltretutto, dei prezzi delle abitazioni in quest'ultimo secolo sia l'aumento del costo dei terreni. Per di più, questo fenomeno si è verificato con ancor maggiore forza nelle principali città rispetto ai centri più piccoli. Viene quindi spontaneo chiedersi quali meccanismi si celino dietro all'aumento del prezzo dei terreni. Nelle considerazioni che seguono ci verranno in supporto alcune elaborazioni statistiche tratte da Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen, rassegna di lavori del 2015 relativi alle dinamiche e alle teorie relative al Land Premium. Sebbene i dati presentati in questo lavoro si riferiscano ai Paesi Bassi, si tratta comunque di prove empiriche a sostegno delle teorie che andremo a riportare e che dobbiamo quindi ritenere risultati generalizzabili.

### 2.1 PRODUCTION CITY

Ipotizzando che l'aumento del prezzo dei terreni sia dovuto all'aumento della loro desiderabilità, dobbiamo chiederci cosa renda appetibile per una persona trasferirsi in città dalla campagna o, nel caso in cui essa già viva in una città, quali siano le forze che la spingano a trasferirsi in una città diversa. Il fattore forse più evidente, quello che subito sembra palesarsi come il più ovvio, riguarda l'ambito lavorativo: da un lato le città garantiscono l'accesso ad un elevato numero di impieghi (la cosiddetta job density), sicuramente maggiore di quanto abbia da offrire un'area rurale, e questi impieghi coprono anche una più grande varietà di figure professionali rispetto ai piccoli borghi, nei quali di sicuro alcuni lavori altamente qualificati e specifici non vengono richiesti. Dall'altro, i lavoratori in città sono meglio pagati, e queste differenze salariali sono impossibili da spiegare tramite le differenze individuali dei lavoratori: con questo si intende che due lavoratori altrimenti identici per caratteristiche personali presentano comunque una differenza salariale se uno di questi lavora in città e l'altro in una zona rurale, con il primo che guadagna di più. Ma queste differenze salariali non possono essere spiegate solo da cause circostanziali, come la presenza nell'area di risorse naturali rare o la specializzazione dei lavoratori disponibili (pensiamo ad esempio ad una città costiera con una lunga tradizione di armatori in cui vi sia un'ampia disponibilità di lavoratori specializzati).

Le teorie dominanti nel campo dell'urbanizzazione spiegano questa differenza salariale tramite gli effetti di agglomerazione. Per quanto riguarda i lavoratori, gli effetti di agglomerazione tendono ad aumentare la produttività di chi lavora in aree densamente popolate, come spiegano Ciccone e Hall (1996); questo perchè, in primo luogo, come abbiamo già detto le città sono capaci di attirare lavoratori altamente specializzati ed istruiti, che normalmente ricoprono occupazioni di prestigio ad alto livello di efficienza. Dall'altra, la presenza di persone altamente istruite, oltre alla notevole veicolazione delle idee che si ha a causa della prossimità spaziale e dell'alta densità lavorativa, porta spesso alla genesi di innovazioni di idee e processi, finendo per attrarre altro personale altamente qualificato producendosi così in un circolo vizioso di innovazione e concentrazione. In questo giocano un ruolo importante anche le università che sono naturalmente presenti nelle città e che contribuiscono a mantenere costante il flusso di individui altamente istruiti, finendo per attrarre in città le imprese ad alto contenuto tecnologico e con un forte bisogno di personale qualificato. Le università finiscono quindi per attrarre i giovani più promettenti dalla periferia che, una volta terminanti gli studi, hanno ben pochi motivi di lasciare una città che è capace di garantire loro lavoro di qualità oltre ad un ambiente culturale vivace. La produttività nelle città non è solo frutto di questa ingente offerta di menti brillanti, ma deriva anche dal fatto che, con una disponibilità di queste dimensioni sia nella domanda che nell'offerta di lavoro, le capacità specifiche dei singoli possono trovare lo sbocco migliore che le sappia valorizzare al meglio. Venendo invece alle imprese, la prossimità che la forza attrattiva delle città finisce per generare provoca vari effetti che portano ad un incremento della produttività: anzitutto i competitors che operano gli uni vicino agli altri sono spinti ad aumentare la propria produttività al fine di avere la meglio nel proprio campo. Anche gli spillover di conoscenza giocano un ruolo fondamentale nelle esternalità di agglomerazione: gli spillover non avvengono, come si potrebbe pensare, solo fra competitors che trovano facile imparare gli uni dagli altri, ma anche fra industrie che operano in settori diversi, la cui vicinanza e la cui interazione porta a risultati di innovazione altrimenti inimmaginabili. Tutti questi potenziali vantaggi portano le industrie interessate ad investire pesantemente nel capitale umano ad essere disposte a pagare di più per insediarsi nei pressi delle città e a pagare di più per i lavoratori ben istruiti, portando ad attirare ulteriormente i lavoratori più qualificati. Tutte queste forze attrattive che la città esercita sui lavoratori li porta a smaniare per un'abitazione nel centro città e da qui deriva un aumento del costo dei terreni nei confini cittadini.

A questo punto è probabilmente utile fornire una stima di questo fenomeno di attrazione da parte delle città. I dati seguenti nella tabella 5, tratti dal lavoro di Henri L.F. de Groot, Gerard

Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen (2015) e che si riferiscono a 22 aree metropolitane (MAs), evidenziano non solo una percentuale molto maggiore di lavoratori con un'istruzione superiore (fino al 15% in più) nelle aree metropolitane ma anche una differenza di salario orario che arriva al 20% se si confronta la città di Amsterdam, in cui è percepito il salario orario medio più elevato, con le aree non metropolitane.

**Tabella 5 - Differenze salariali fra aree metropolitane e periferia**

MA	Higher educated (%)	Hourly wage (euro)	Part-time jobs (%)	Immigrants (%)	Women (%)	Age	Jobs per km <sup>2</sup>
Amersfoort	42.9	19.7	45.0	6.6	50.1	41.1	826
Amsterdam	45.3	21.7	39.5	13.1	44.9	41.0	1929
Apeldoorn	31.8	18.9	44.0	4.2	47.1	40.6	296
Arnhem	38.0	19.1	48.5	5.7	50.3	41.8	886
Breda	36.4	18.4	45.0	6.8	53.0	40.6	817
Dordrecht	29.5	18.0	46.2	6.8	50.3	40.8	799
Eindhoven	42.0	19.5	40.7	7.8	46.8	40.8	1075
Enschede	36.6	17.9	47.8	7.9	51.6	40.6	568
Geleen/Sittard	30.1	18.7	42.3	5.9	43.3	42.4	631
Groningen	42.8	19.1	50.6	4.5	50.4	40.4	1081
Haarlem	37.8	19.3	49.1	7.8	54.7	41.3	1242
Heerlen	30.6	17.9	42.2	5.3	47.3	41.6	859
Leeuwarden	36.8	17.9	51.8	3.3	51.8	40.5	973
Leiden	43.0	19.6	53.9	8.4	57.3	40.3	1376
Maastricht	38.7	18.7	47.9	5.4	52.5	40.3	1460
Nijmegen	46.8	20.3	51.3	7.1	52.5	41.3	1976
Rotterdam	35.2	19.7	41.4	13.0	48.9	40.7	1675
's-Hertogenbosch	37.6	19.1	43.9	5.6	48.7	41.0	973
The Hague	45.9	21.6	37.7	13.6	47.4	40.8	2122
Tilburg	34.6	18.0	49.2	6.5	50.8	39.9	790
Utrecht	46.9	20.6	43.6	8.3	46.9	40.6	1981
Zwolle	34.4	18.0	51.4	4.4	51.7	40.8	788
Non-MA	31.7	17.9	48.1	5.4	51.5	40.7	143

*Notes:*

The higher educated hold a professional or academic bachelor's degree or higher.

Fonte: Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen, 2015

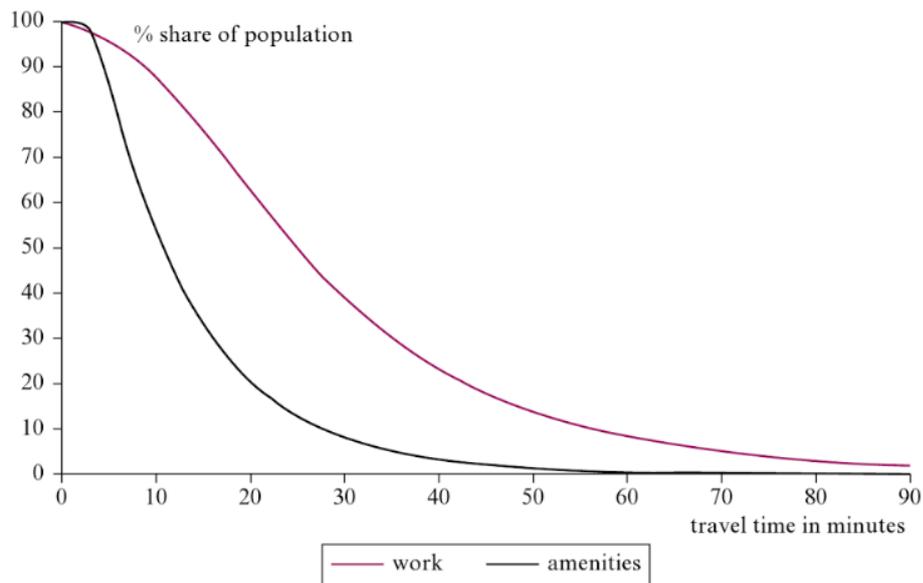
Se questi numeri non dovessero risultare impressionanti, si tenga in considerazione che entrambi questi valori sono doppiamente sottostimati: le definizioni geografiche dei confini di una città sono meramente arbitrarie e non rispecchiano i limiti reali demografici delle città, non tengono conto cioè delle forze di attrazione che le città sono capaci di esercitare sul territorio circostante. Questo comporta dunque che i dati relativi alle città siano sottostimati, perchè si limitano ai confini canonici delle città, e se si confronta questo dato con le stime relative alle aree non metropolitane, che dunque risultano sovrastimate poichè conteggiano lavoratori che in realtà sono attratti dalle città, se ne deve dedurre che queste stime siano limiti inferiori rispetto alle grandezze reali di questi fenomeni. In questo senso dunque una delimitazione della città ideata seguendo i flussi di pendolari sarebbe molto più utile per

questo tipo di analisi: si tratta dei sistemi locali del lavoro (SLL), che rappresentano una griglia territoriale i cui confini, indipendentemente dall'articolazione amministrativa del territorio, sono definiti utilizzando i flussi degli spostamenti giornalieri casa/lavoro rilevati in occasione dei Censimenti generali della popolazione e delle abitazioni.

## 2.2 CONSUMER CITY

Sebbene i vantaggi lavorativi che abbiamo fin qui esposto possano sembrare determinanti nella decisione di abitare in città, bisogna far presente che questo non è l'unico aspetto importante. Del resto, gli sviluppi recenti sia del mercato del lavoro che delle tecnologie informatiche permettono a diversi lavori di essere svolti da casa pur rimanendo agganciati e connessi al luogo di lavoro. Oltre a questo dobbiamo tenere a mente che il maggior salario orario garantito da un lavoro in città è controbilanciato da un costo della vita più elevato, che si riflette in primo luogo su un prezzo dei terreni e dunque delle abitazioni molto più elevato. Enrico Moretti (2013) indaga questa tematica, evidenziando che negli anni la differenza fra i salari delle persone ben istruite e quelli dei lavoratori con minore istruzione è minore in termini reali che in termini nominali ed è cresciuta meno. Cos'è dunque, oltre alle possibili considerazioni sul salario e sulla carriera, che spinge le persone a scegliere una casa più costosa e più piccola in città, invece di una comoda grande casa in campagna, considerando per di più che i mezzi di trasporto sono in continuo miglioramento e i tempi di viaggio si accorciano sempre più? Il fattore che in questo trade off fa pendere l'ago della bilancia a favore delle città sono le amenities, ovvero quell'insieme di servizi e attrazioni, come teatri, cinema, negozi di lusso, ristoranti, che al di fuori della città non si trovano o non sono comparabili per quantità o qualità. Glaeser (2000) argomenta che le città con molte amenities sono cresciute di più di quelle con un'offerta di amenities inferiore, con gli affitti urbani cresciuti più velocemente dei salari urbani, suggerendo che la domanda di abitazioni in città sia dovuta ad altre ragioni oltre al salario urbano. Tornando proprio sui tempi di percorrenza, è emerso che le persone sono più bendisposte a viaggiare per recarsi al lavoro che non per usufruire di un'amenities.

**Figura 6 - Disponibilità a viaggiare**



*Notes:*

The graph shows the part of the working population that is prepared to travel a certain time for work by car.

Fonte: Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen, 2015

Come si vede nella figura 6 tratta il 60% della popolazione è disposto a viaggiare in macchina per 20 minuti per recarsi sul luogo di lavoro, ma la percentuale scende al 20% se si tratta invece di recarsi ad utilizzare una amenities. Ne emerge quindi che le persone vogliono le amenities vicino casa per usufruirne quando vogliono o, meglio, per avere la possibilità di sfruttarle quando vogliono; pur di avere questa possibilità sono quindi disposti a pagare di più per un terreno più piccolo in città rispetto ad un terreno di maggiori dimensioni in periferia. Questa dinamica richiama del resto le teorie di William Alonso, solo che ora a determinare un maggiore costo del terreno nelle vicinanze del centro città non è la maggior profittabilità legata all'accesso ad un maggior numero di consumatori, ma la possibilità di un facile accesso alle amenities. Le amenities, che si dividono in urban amenities (presenza di un centro storico, bar e ristoranti di pregio, negozi di lusso, teatri, università, servizi ospedalieri) e natural amenities (clima, parchi, lontananza dalla campagna) rappresentano aspetti che influiscono positivamente sull'attrazione che una città riesce ad esercitare sui lavoratori, ma non sono le uniche variabili in gioco. A controbilanciare le amenities vi sono infatti le *disamenities*, come il rumore, l'inquinamento, il degrado di un'area (inteso anche come calo nella qualità e nella quantità di amenities) e il senso di insicurezza percepito. Da Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen, possiamo trarre una stima

calcolata sul periodo 1985-2007 e riportata nella tabella 6, in modo da renderci conto della magnitudo delle forze in gioco.

**Tabella 6 - Apporto al costo del terreno**

Variabile dipendente: prezzo dei terreni per $m^2$	Media del periodo 1985-2007	Varianza spiegata (senza covarianza)	Varianza spiegata (con covarianza)
Salario orario lordo (in €)	6.43	1	1
Lavori accessibili in auto corretti per il traffico (x 1000 lavori)	0.18	13	25
Lavori accessibili tramite trasporto pubblico (x 1000 lavori)	0.09	3	6
Vicinanza di stazioni ferroviarie	67	1	2
Vicinanza della campagna	0.15	2	4
Vicinanza ai parchi cittadini (superficie di parchi nel vicinato)	213	1	3
Vicinanza al mare	75	1	3
Centro storico (numero di monumenti nazionali per 100 000 case)	1.70	4	8
Localizzazione nell'anello di canali di Amsterdam	1 491	0	0
Vicinanza di amenities culturali (accesso a performance artistiche)	0.16	4	7
Vicinanza di amenities culinarie (accesso a ristoranti e bar di qualità)	6.63	1	2
Vicinanza a negozi di moda e di lusso	0.71	6	11
Diminuzione di facilities per fabbisogni giornalieri	-7.73	2	3
Rumore ambientale, degrado e pericolosità (percentuale della popolazione che ne soffre)	-1.14	1	2
Totale		41	77

Fonte: Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen, 2015

Come ci si aspettava, viene evidenziata una correlazione positiva fra amenities e aspetti lavorativi da una parte e prezzo dei terreni al metro quadro dall'altra, mentre invece le disamenities hanno un effetto negativo sul prezzo dei terreni. Ciò che dobbiamo considerare comunque è che anche se le amenities hanno un impatto positivo sul prezzo dei terreni in tutta la città, questo impatto positivo è fortemente localizzato nei quartieri più prossimi, perchè come abbiamo visto le persone sono restie a percorrere grandi distanze per utilizzarle, mentre ad esempio l'alta job density ha un impatto positivo anche a distanze più elevate. Un'altra precauzione che dobbiamo prendere è credere che questo modello non sia migliorabile, dato che tralasciando un'amenities si finisce necessariamente per sovrastimare tutte le altre, e quindi modelli più precisi che tengano conto di più fattori possibili necessariamente risultano essere più precisi.

Un risultato importante di queste stime è che il lato della produzione arriva a spiegare il 34% della varianza spiegata mentre il lato del consumo, fra il 22% per le amenities e il 18% per la localizzazione, arriva a spiegarne il 40%: ciò vuol dire che consumo e produzione spiegano ciascuno circa la metà del differenziale di prezzo dei terreni, anche se si nota la dominanza del lato del consumo.

La conclusione che dobbiamo trarre da queste considerazioni è che le città si siano evolute da città di produzione a città di consumatori e che esse non siano più quindi meri centri di lavoro ed impiego. I centri città si sono svuotati delle fabbriche che, trasferitesi in periferia, hanno lasciato il posto a negozi di lusso, ristoranti, attrazioni culturali. Che oggi la propria abitazione sia il più possibile vicino al centro città è diventato più importante in termini di amenities che di accesso al mercato del lavoro.

### 2.3 LIMITI E RIFLESSIONI

Non è certo obiettivo di questa tesi voler mettere in discussione l'intero paradigma degli effetti di agglomerazione, ma è comunque pressante il bisogno di richiamare lo spirito critico del lettore. Del resto abbiamo già fatto presente quando abbiamo proposto il modello che si prefiggeva di ricostruire l'apporto dato dalla prossimità delle amenities al prezzo dei terreni, che tralasciare qualche variabile avrebbe inevitabilmente finito per sovrastimare l'impatto di tutte le altre. Questo dovrebbe farci domandare se non sia allora possibile che si stia dimenticando qualcosa di più fondamentale, un qualche aspetto che, seppur non cancellando l'apporto degli effetti di agglomerazione, ne ridimensioni la portata.

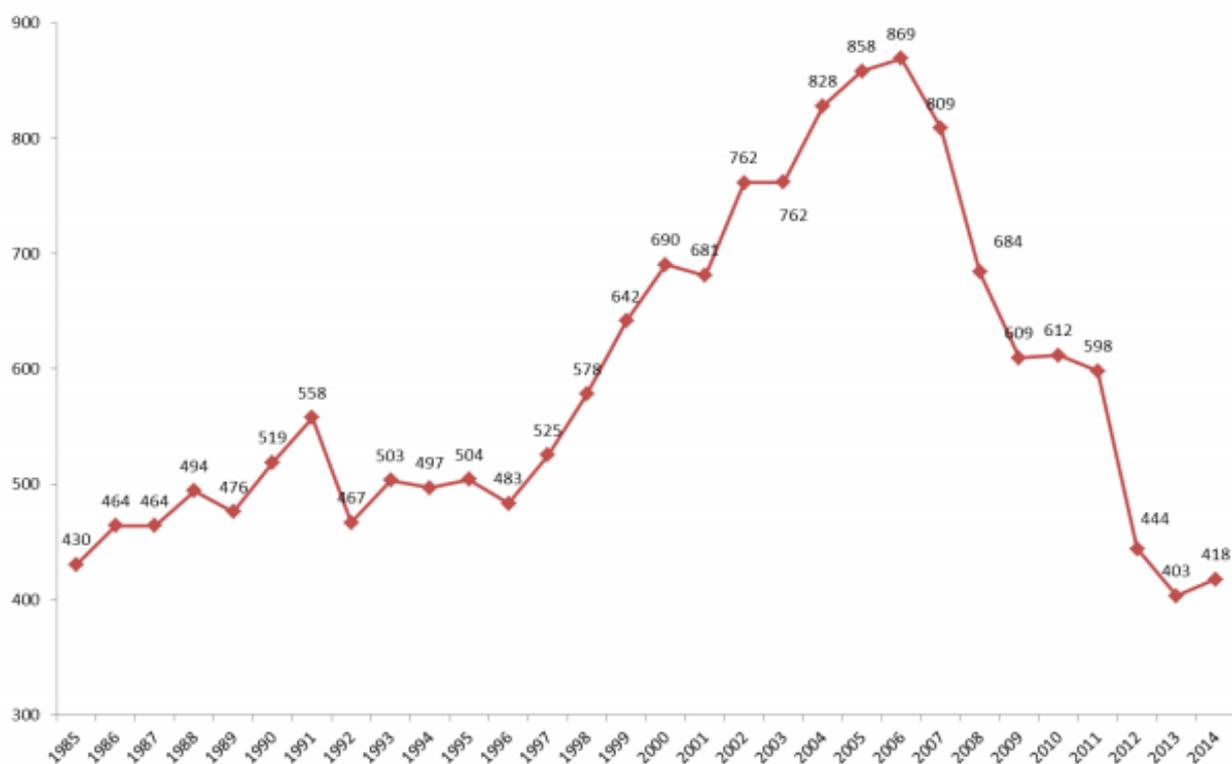
Un esempio che sembra doveroso fare di una di queste dinamiche potenzialmente tralasciate nel considerare gli andamenti dei prezzi dei terreni, e quindi anche delle abitazioni, è il potenziale comportamento opportunistico da parte dei proprietari. Quello che si intende dire è che essendo la terra un investimento molto diffuso in Italia, non sembra illogico pensare che molti proprietari di terreni cerchino di vendere i propri appezzamenti a prezzi ben al di sopra di quelli di mercato. Effettivamente, chi non ha bisogno di rientrare urgentemente del proprio investimento (per di più considerando che l'investire in terreni è per definizione un investimento che si presuppone essere di lunga durata) non ha nemmeno bisogno di venderli a prezzi competitivi, ma può applicarvi un sovrapprezzo nella speranza di venderli comunque. Si provi ora a pensare se questo sistema di idee dovesse diffondersi, e se tutti i proprietari di terreni dovessero decidere di alzare i prezzi nella speranza di far fruttare il proprio

investimento più di quanto preventivato. Questo processo finirebbe obbligatoriamente per aumentare, anche se falsandolo, il valore dei terreni, senza però che questo aumento sia dovuto ad un incremento della richiesta di terreni cittadini o ad una diminuzione dell'offerta, e quindi senza che entrino in gioco gli effetti di agglomerazione. Un esempio che si fa spesso di questa evenienza è il diritto di opzione: il proprietario di un terreno, incerto se investire in una costruzione sul proprio terreno, perchè l'investimento è considerevole e non è sicuro dell'entità del ritorno, semplicemente rimanendo incerto finirà per non investire nella costruzione. Eppure, se qualcuno fosse interessato a comprare il terreno, probabilmente al proprietario, che pur non voleva investire ulteriormente nel terreno, dovrà riconoscere un sovrapprezzo sul valore effettivo del terreno nella misura del potenziale investimento in un edificio sul terreno.

Un altro effetto, probabilmente sommerso, che finisce per falsare il valore di abitazioni e terreni è l'incongruenza fra il valore nominale e il valore effettivo delle proprietà possedute. Si pensi per esempio ad una banca, che, in seguito magari ad un periodo di crisi come quello che il mondo ha vissuto di recente, sia subentrata nel possesso di molte proprietà immobiliari e di svariati terreni. Sicuramente, in quella contingenza, sarebbe impossibile per la banca rientrare del valore nominale di tali beni, perchè il mercato, data l'offerta sproporzionata rispetto alla domanda, li rigetterebbe. Sarebbe impensabile anche tentare di svalutarli per tentare in ogni modo di rivenderli, perchè per una banca svalutare i beni su cui basa la propria copertura di capitale, soprattutto in un periodo economico sfavorevole, metterebbe in allarme i propri correntisti. La soluzione più logica è dunque non vendere e mantenere quegli immobili iscritti ad un valore nominale che nessuno è in realtà desideroso di riconoscere comprandoli. Del resto, mentre una persona potrebbe aver bisogno per molti motivi di rientrare velocemente, pur in perdita, di un investimento immobiliare, una banca ha attività sufficienti per coprire i costi relativi al mantenimento di questi immobili. Ora, pensate che gli immobili di questa banca siano molti, e che molte banche siano nella stessa situazione, come è ammissibile aspettarsi in una situazione post-critica di livello mondiale. Pensate che magari anche molte persone che non hanno necessità di rientrare velocemente del proprio investimento decidano di mantenere prezzi fuori mercato pur di rientrarne in futuro, forse. Il risultato sarebbe un costo di terreni e abitazioni elevato, ma non dovuto alle dinamiche di mercato, perchè nella realtà case e terreni rimangono invenduti. Del resto, questa logica gioca sul fatto che per un bene d'uso come l'abitazione le necessità alla base dell'acquisto, per quanto rinviabile, imporranno prima o poi la realizzazione dell'acquisto medesimo.

Questo, in realtà, è proprio lo scenario che ci si presenta oggi: nonostante, come abbiamo visto, il prezzo reale di terreni e abitazioni sia andato aumentando, il volume delle transazioni immobiliari è andato diminuendo. In figura 8 si può vedere che le vendite di abitazioni dopo essere raddoppiate passando da 430.000 a 869.000 fra il 1985 e il 2006, anno in cui si è registrato il maggior numero di transazioni immobiliari, sono poi rapidamente diminuite fino a dimezzarsi, tornando nel 2014 ai livelli del 1985 con 418.000 vendite.

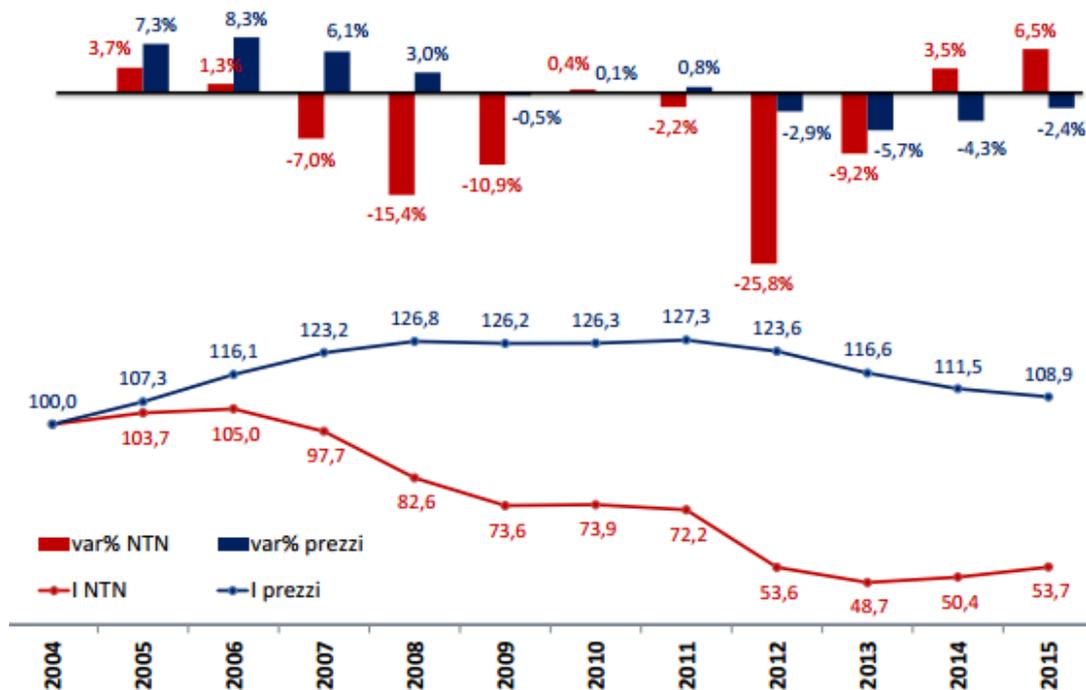
**Figura 7 - Numero delle abitazioni compravendute in Italia (1985-2010), in migliaia**



Fonte: Agenzia delle Entrate, Osservatorio del Mercato Immobiliare, 2016

Messi a confronto, questi due trend sono difficili da spiegare con le teorie degli effetti di agglomerazione di cui abbiamo parlato. I dati presentati in figura 8 sono eloquenti.

**Figura 8 - Indice dei prezzi e delle compravendite di abitazioni dal 2004**



Fonte: Agenzia delle Entrate, Osservatorio del Mercato Immobiliare, 2016

Dal 2004 al 2013, anno in cui si registra il picco maggiore nella diminuzione in percentuale del numero di transazioni, che arrivano a -51,3%, i prezzi delle abitazioni sono comunque aumentati del 16,6%. Ovviamente dobbiamo tenere presente che i prezzi notoriamente si aggiustano più lentamente, ma la differenza di trend e dell'importanza delle variazioni resta considerevole. Anche il fatto che nel tempo il numero dei proprietari di abitazioni sia aumentato potrebbe ridimensionare le dimensioni di questa apparente incongruenza, ma si è comunque lontani dallo spiegare un fenomeno di simile portata, soprattutto se considerando che nel tempo la popolazione e il numero di costruzioni residenziali aumentano riconosciamo come ancora più importante una diminuzione di oltre il 50% nel volume di transazioni immobiliari. Oltretutto un aumento del genere nel costo delle abitazioni non può che riflettersi negativamente e con maggior forza proprio sulle classi più deboli della popolazione, per le quali il sogno di una casa propria si fa via via più irrealizzabile.

## Conclusioni

Le tesi riproposte in questo elaborato per quanto riguarda gli effetti di agglomerazione sono sicuramente ragionevoli e i dati raccolti sembrano confermare queste teorie. Abbiamo visto che le tendenze del mercato delle abitazioni e del prezzo dei terreni sembrano confermare un aumento della desiderabilità per una soluzione abitativa all'interno delle città. Ciò che non va dimenticato però è che questi risultati non sono definitivi, ma si tratta invece di un punto di partenza, per quanto promettente, alla ricerca di ulteriori conferme. Del resto, come già illustrato, i modelli presentati lasciano ampio spazio ad ulteriori raffinamenti e non si può escludere la presenza di fenomeni regionali o nazionali oppure la presenza di vizi procedurali che distorcano i risultati ottenuti. Oltretutto dobbiamo renderci conto che nelle decisioni che guidano l'acquisto di un terreno o di un'abitazione, come più in generale per un qualsiasi acquisto, gli individui stessi soppesano molte variabili in modo implicito e molto approssimativo. Ne risulta che una stima esatta dei fattori che influiscono su queste decisioni sia un risultato arduo da ottenere. E' quindi d'obbligo cercare conferme più definitive.

Indiscussa è invece l'utilità che queste ricerche possono avere: dato che le persone e le imprese quando decidono di insediarsi non prendono in considerazione gli effetti che la loro localizzazione ha sugli altri, non scelgono l'opzione che ha la migliore ricaduta sulla collettività. C'è quindi spazio per una coordinazione ad un livello più alto col fine di arrivare ad un risultato di sviluppo migliore dal punto di vista sociale: non solo una pianificazione urbana che si occupi della progettazione e della gestione dello spazio urbano; l'obiettivo è quello di elaborare ed implementare strategie che ottimizzino il benessere sociale. Per esempio, non solo limitarsi a riassegnare un'area dismessa nel centro città destinandola ad accogliere imprese ad alto contenuto tecnologico e di ricerca, ma sforzarsi di attrarle: garantendo minori tasse per un certo numero di anni, la ricaduta positiva sui quartieri limitrofi in termini di occupazione di qualità, salari elevati ed aumento della produttività potrebbe più che compensare la perdita di entrate.



## BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

Cannari L., D'Alessio G. e Vecchi G. (2016), I prezzi delle abitazioni in Italia, 1927-2012, Questioni di Economia e Finanza, n. 333, Banca d'Italia

Ciccone, Antonio & Hall, Robert E, 1996. "Productivity and the Density of Economic Activity," American Economic Review, American Economic Association, vol. 86(1), pages 54-70, March.

Edward L. Glaeser, Jed Kolko, and Albert Saiz, 2001. "Consumer city," Journal of Economic Geography, Oxford University Press, vol. 1(1), pages 27-50, January

Enrico Moretti, 2013. "Real Wage Inequality," American Economic Journal: Applied Economics, American Economic Association

Famularo N. (1956), Relazione presentata al convegno "Nuovi vincoli e tributi sui beni immobili", Istituto di Studi Parlamentari, Roma, 18 gennaio 1956.

Forte C. (1970), Analisi storica della rendita urbana, Edizioni Scientifiche italiane, Napoli

Henri L.F. de Groot, Gerard Marlet, Coen Teulings e Wouter Vermeulen (2015), Cities and the Urban Land Premium, Edward Elgar Publishing

<http://www.agenziaentrate.gov.it>, nello specifico la pubblicazione Rapporto Immobiliare 2016

Knoll, K., Schularick, M., e Steger, T. M(2014), No price like home: Global house prices, 1870-2012

Zollino F., Muzzicato S. e Sabbatini R. (2008), Prices of residential property in Italy: constructing a new indicator, Questioni di Economia e Finanza, n. 17, Banca d'Italia