

Corso di estimo D 2004/2005

I mercati dell'architetto

Concetto di mercato

- Il mercato è un **luogo fisico** in cui una certa quantità di beni e/o servizi sono scambiati ad un dato **prezzo** (IVSC, p. 36).
 - Un mercato è un **insieme di compratori e venditori** che interagiscono tra loro generando opportunità di scambio (R.S. Pindyck e D. L. Rubinfeld, Microeconomia, Zanichelli, p. 9)
-

Gli agenti economici

In economia si distinguono due macrocategorie di soggetti

Compratori

- **Consumatori** che acquistano beni e/o servizi
- **Imprese** che acquistano lavoro, capitale e materie prime per produrre beni e/o servizi

sono i soggetti che **acquistano** beni/servizi

Venditori

- **Imprese** che vendono beni e/o servizi da loro prodotti;
- **Professionisti** che vendono i loro servizi;
- **Proprietari di risorse** necessarie alla produzione sono i soggetti che **vendono** beni/servizi

Forme di mercato



La concorrenza perfetta

Il mercato di concorrenza perfetta è caratterizzato da:

- **pluralità di agenti** sul fronte della domanda e dell'offerta
 - **nessuna barriera** all'entrata e all'uscita
 - **prodotto perfettamente omogeneo**
 - **perfetta informazione**
-

I mercati di concorrenza imperfetta

- **Monopolio** → un solo produttore
 - **L'oligopolio** → se il numero di produttori è limitato
 - **Il monopsonio** → si verifica quando c'è un solo consumatore di un certo bene
 - **Monopolio bilaterale** → il venditore è monopolista il compratore è monopsonista
-

"I mercati dell'architetto"

Mercato	Tipo di Contratto	Oggetti
Mercato immobiliare	Contratto di compravendita immobiliare	Edifici (residenziali, direzionali, commerciali, Terreni edificabili Terreni agricoli
Mercato delle costruzioni	Contratto di appalto di opera	Edifici Urbanizzazioni primarie Urbanizzazioni secondarie Impianti
Mercato dei servizi professionali (prog. D.la.)	Contratto d'appalto di servizio	Progettazione Direzione lavori Coordinamento 494 Rilievi

Alcune leggi dell'economia

- La legge dei grandi numeri
 - Il principio economico

 - Il principio di sostituzione
 - Il principio del minimo mezzo

 - La legge della domanda e dell'offerta
-

La legge dei grandi numeri (Jacques Bernoulli 1655-1705)

- È riconosciuto che vi sia una alta probabilità di poter prevedere con un basso margine di errore il comportamento dei grandi gruppi sociali
- I singoli possono fare delle stranezze per motivi che possono sembrare inesplicabili, ma il comportamento del gruppo sarà sempre prevedibile ... perché le stranezze di un individuo tenderanno a bilanciare quelle di un altro

Il principio economico

- Vi è una presunzione in economia quella secondo la quale gli operatori economici agiscano sempre razionalmente
 - Solo se ciò è vero, allora è possibile formulare sia le leggi economiche di base sia ipotesi di rapporti causa effetto
-

Il principio di sostituzione (Marshall – Mayer)

Il principio del minimo mezzo

- Il produttore (l'imprenditore) per quanto glielo consentano le sue cognizioni ed il suo spirito di iniziativa, sceglie sempre quei fattori di produzione che rispondono meglio al suo scopo; la somma dei prezzi di quei fattori che egli usa è di norma minore della somma dei prezzi di qualsiasi altra combinazione di fattori sostituibili a quelli; ogni qualvolta che sembri al produttori che ciò non sia si adopererà per sostituirvi il metodo meno costoso"
 - Il produttore - imprenditore (anche attraverso i suoi progettisti) è colui cui compete la responsabilità della scelta della migliore combinazione dei fattori produttivi
 - Un individuo cerca di conseguire il proprio risultato con il minimo dispendio di mezzi possibile, oppure di ottenere il massimo risultato con il determinati mezzi a sua disposizione
-

Riflessi sull'attività di progettazione

- Il progettista dovrà fornire al committente un progetto che risponda ai requisiti di base espressi dal committente al minimo costo
 - Oppure dato in costo predeterminato (vincolo di budget) il progettista dovrà fornire un progetto che per tale costo massimizzi le prestazioni indicate dal committente come prioritarie
 - >>>> Dove intervenire?
 - Forma e dimensione,
 - materiali e tecnologie
-

La legge della domanda e dell'offerta e Il concetto di prezzo

- ❑ Il **prezzo** è una quantità di moneta richiesta, offerta o pagata per un bene o servizio (IVSC, p. 36).
 - ❑ Una volta realizzata la transazione del bene/servizio si realizza il **prezzo di vendita** che rappresenta un **dato storico**.
 - ❑ Il **prezzo** è determinato dall'interazione della domanda e dell'offerta e si forma dove la curva della domanda e dell'offerta si incrociano
-

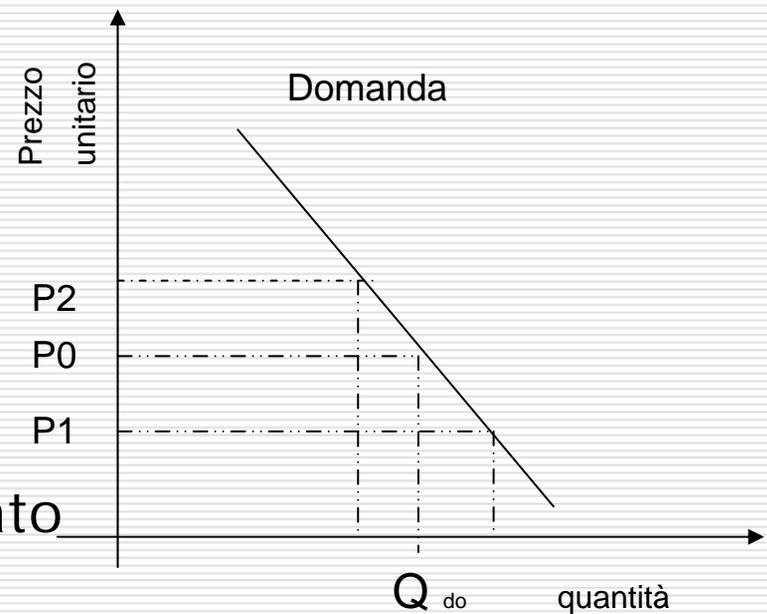
La curva della domanda

La domanda individuale di un bene è la quantità di del bene stesso che un soggetto intende acquistare in funzione di:

- ❑ Prezzo del bene considerato
- ❑ Prezzo di altri beni
- ❑ Reddito del consumatore
- ❑ Gusti e preferenze

La domanda collettiva o di mercato è la somma delle singole domande individuali

La curva della domanda (D) rappresenta la quantità di un bene che i consumatori sono disposti ad acquistare per ogni livello di prezzo



Il comportamento del consumatore

- Il consumatore tende a massimizzare la differenza tra valore d'uso e valore di mercato
 - Al diminuire del prezzo la quantità domandata aumenta.
 - Due ragioni giustificano la relazione inversa che esiste tra prezzo di un bene e quantità richiesta:
 - Al crescere del prezzo di un bene molti consumatori si rivolgono a beni sostitutivi (eg. acquisteranno pane anziché grissini)
 - Al crescere del prezzo dei beni alcuni consumatori non possono permettersi, dati i loro vincoli di reddito, di acquistare le stesse quantità
-

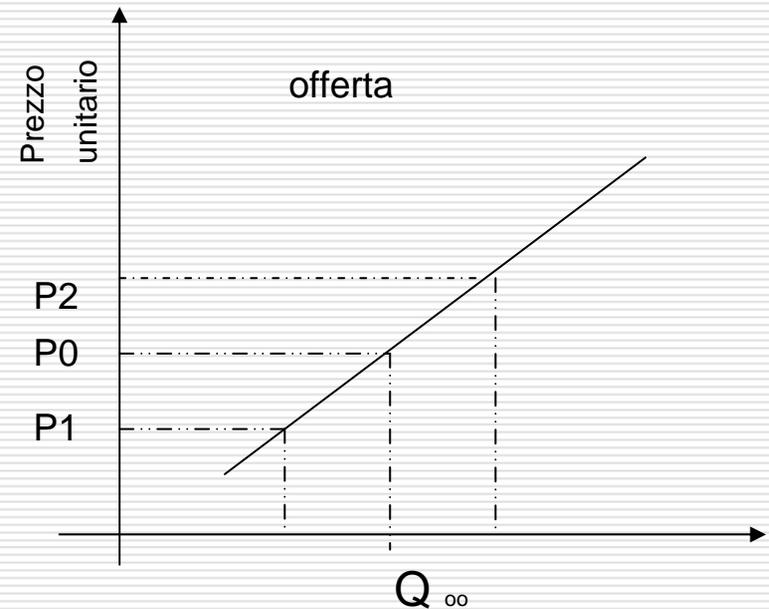
La curva dell'offerta

L'offerta individuale di un bene è la quantità di quel bene che i produttori intendono mettere in vendita in funzione di:

- ❑ Prezzo del bene considerato
- ❑ Prezzo di altri beni
- ❑ Prezzo dei fattori produttivi
- ❑ Finalità e preferenze del produttore
- ❑ Tecnologie

L'offerta collettiva o di mercato è la somma orizzontale delle singole offerte individuali

La curva dell'offerta (O) indica la quantità di bene che i produttori sono disposti a vendere per ogni livello di prezzo che essi possono ottenere sul mercato

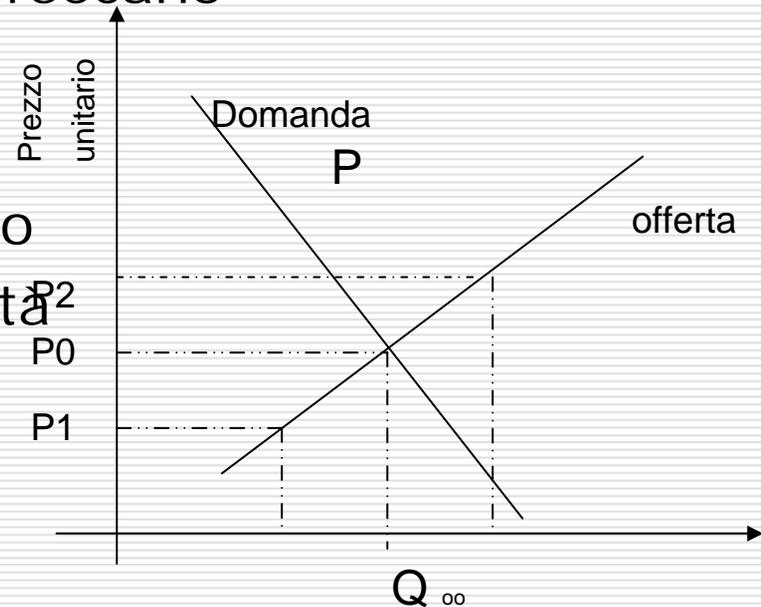


Il comportamento del produttore

- Il consumatore tenderà a massimizzare la differenza tra valore di mercato e valore di costo di produzione
 - Un produttore ha interesse a vendere il proprio prodotto se il prezzo è superiore al costo di produzione
 - All'aumentare del prezzo i produttori aumentano la quantità prodotta e posta in vendita
-

La formazione del prezzo di equilibrio

- La curva della domanda e dell'offerta collettive si intersecano definendo il **prezzo di equilibrio (P0)**
- Nel libero mercato al prezzo di equilibrio (**P0**) la quantità domandata e la quantità offerta sono uguali (**Q0**)



Beni durevoli – domanda e offerta

- Il prezzo di equilibrio si concretizza come fin qui descritto per i beni di largo consumo e poco durevoli
 - Cosa accade per beni durevoli, quali gli immobili?
 - UN BENE DUREVOLE PUO' ESSERE FATTO DURARE SEMPRE UN ALTRO ANNO E L'ACQUISTO PUO' SEMPRE ESSERE RINVIATO
-