



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA

LE VALUTAZIONI IMMOBILIARI NELLE PROCEDURE CONCORSUALI ED ESECUTIVE

Genova, 4 maggio 2016

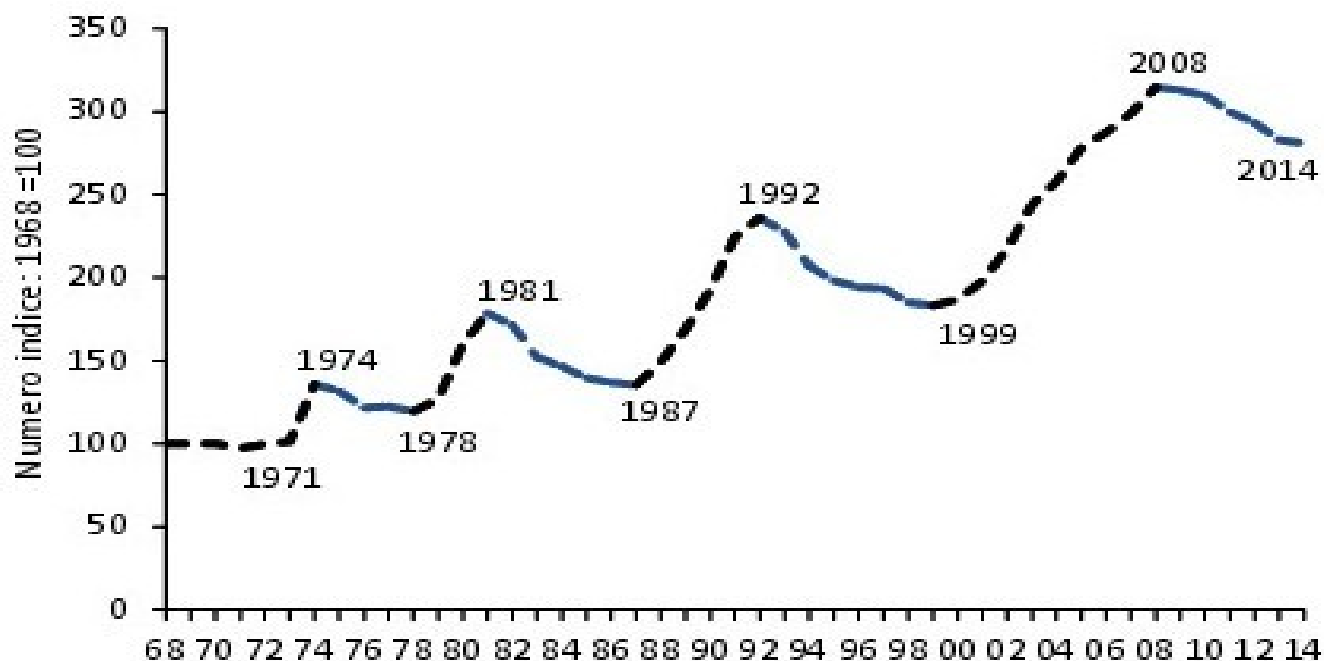


*Carlo Frittoli, La VALUTAZIONE delle
TRASFORMAZIONI IMMOBILIARI*



ORDINE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DI GENOVA

**Figura 1 - Prezzi reali di abitazioni: cicli di mercato
1968-2014 (numero indice: 1968 = 100)**



Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Nomisma e
Consulente Immobiliare

Le valutazioni immobiliari sono come le **medicine**

*Hanno una data
di **SCADENZA***



Gli immobili CAMBIANO

§ TERRENI EDIFICABILI

§ AREE/FABBRICATI DISMESSI

§ UTILIZZI ALTERNATIVI

§ RIQUALIFICAZIONE CONDUTTORI

*Come valutare
gli immobili soggetti
o assoggettabili a
TRASFORMAZIONE ?*

GLI STANDARD :

- *valutazione di progetto*
- *focalizzazione sul
processo costruttivo* { *tempi*
costi
rischi

GLI STANDARD :

- valutazioni dinamiche

“Red Book” :

*Tassi di attualizzazione
differenziati nelle 3 fasi* { PROGETTAZIONE
COSTRUZIONE
GESTIONE



Per la stima dell'immobile finito
GLI STANDARD *rimandano ai*
normali criteri di valutazione di
immobili singoli

*Ma in Italia quasi tutte le
operazioni immobiliari sono
finalizzate alle*

VENDE FRAZIONATE

La DOMANDA SBAGLIATA :

A quanto si vende ?

inteso come valore a mq.

LE DOMANDE GIUSTE :

- *tipologie edilizie ?*
 - *tagli dimensionali ?*
 - *caratteristiche progettuali ?*
 - *quantità ?*
 - *prezzi ?*
- } **tempi**

*Diventa essenziale la costruzione di un **BUSINESS PLAN***

UNI TS 11453

“Linee guida per il finanziamento delle costruzioni”

ALCUNI STRUMENTI :

- *funzione della domanda*
- *posizionamento competitivo*
- *rating delle operazioni immobiliari*

FUNZIONE della DOMANDA

Stimare la relazione fra
quantità e **prezzi**
di un BENE / PRODOTTO / SERVIZIO

FUNZIONE della DOMANDA

- rilevazione *quantità* potenziale *massima*
- individuazione del *NON-prezzo*
- definizione *binomi* p/q intermedi
- costruzione della funzione

ALBERGHI

RESIDENCE

VILLAGGI
VACANZE

CLINICHE

CASE di
RIPOSO

*La FUNZIONE della DOMANDA
stima i ricavi potenziali
di un'azienda*

PARCHEGGI
ROTATIVI

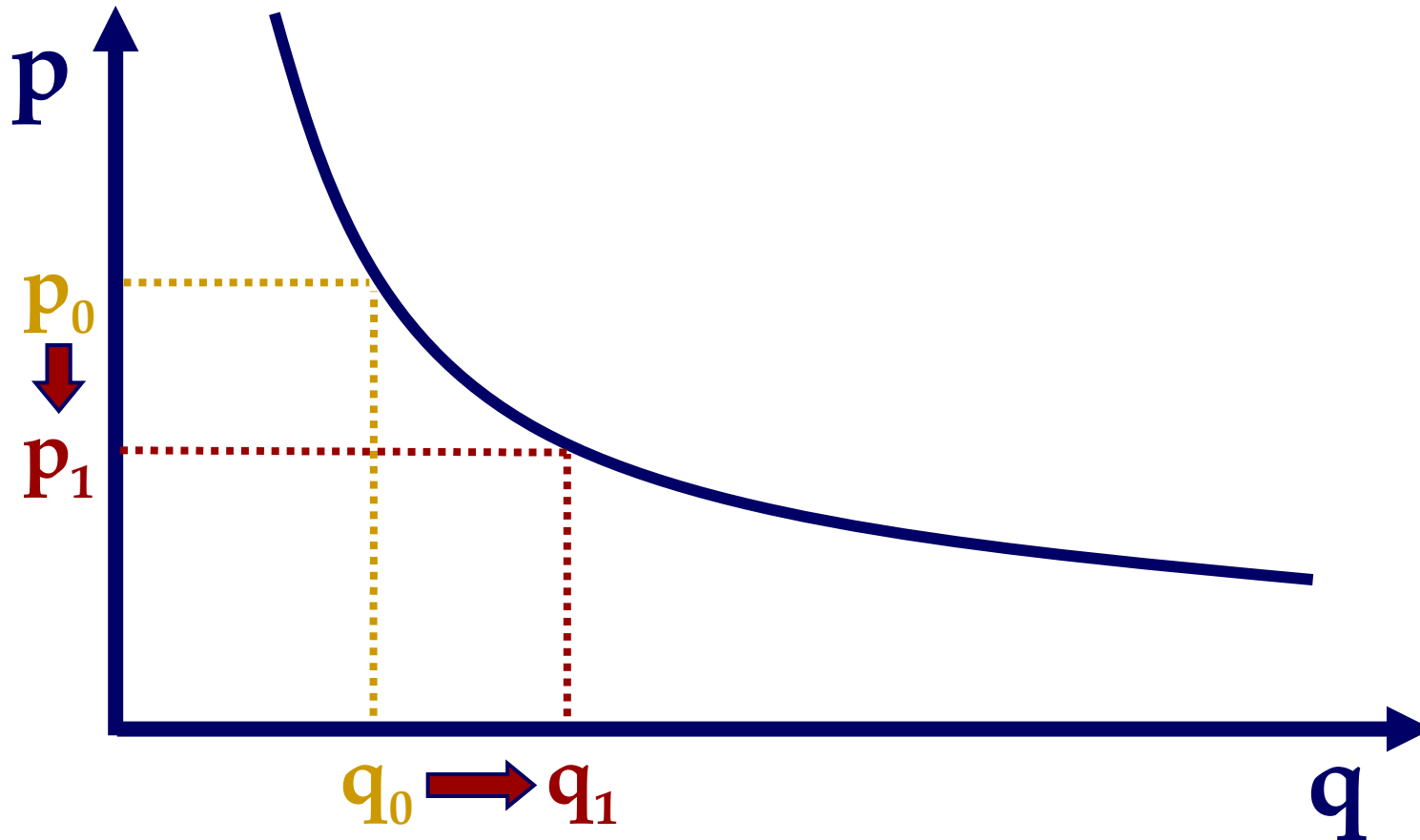
TEATRI

CINEMA

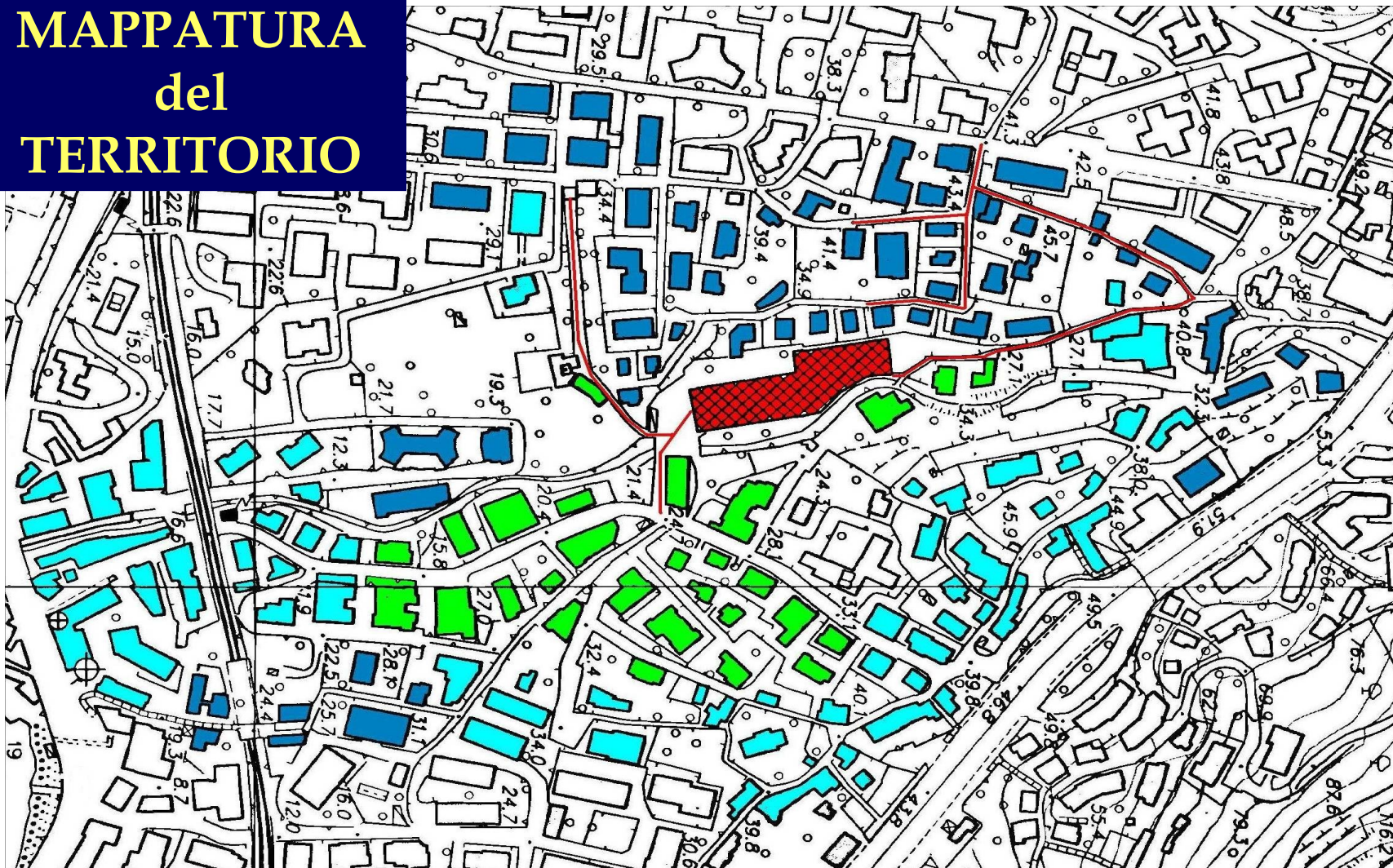
DISCOTECHES

STABILIMENTI
BALNEARI

*A quanto ammonta il valore
degli immobili finiti
in un intervento di costruzione
di **box** (garage) privati ?*



MAPPATURA del TERRITORIO



*Per ognuno dei tre bacini d'utenza
(corto, medio ed ampio raggio)
si rilevano:*

- n° di unità abitative
- n° di box e n° di posti auto esterni
- n° di stalli in autorimesse
- n° posteggi pubblici su strada

Tramite analisi demografiche su

- nuclei familiari (dimensioni e composizione)*
- fasce di età dei residenti*
- tasso di motorizzazione*

SI STIMA :

quante auto per unità abitativa ?

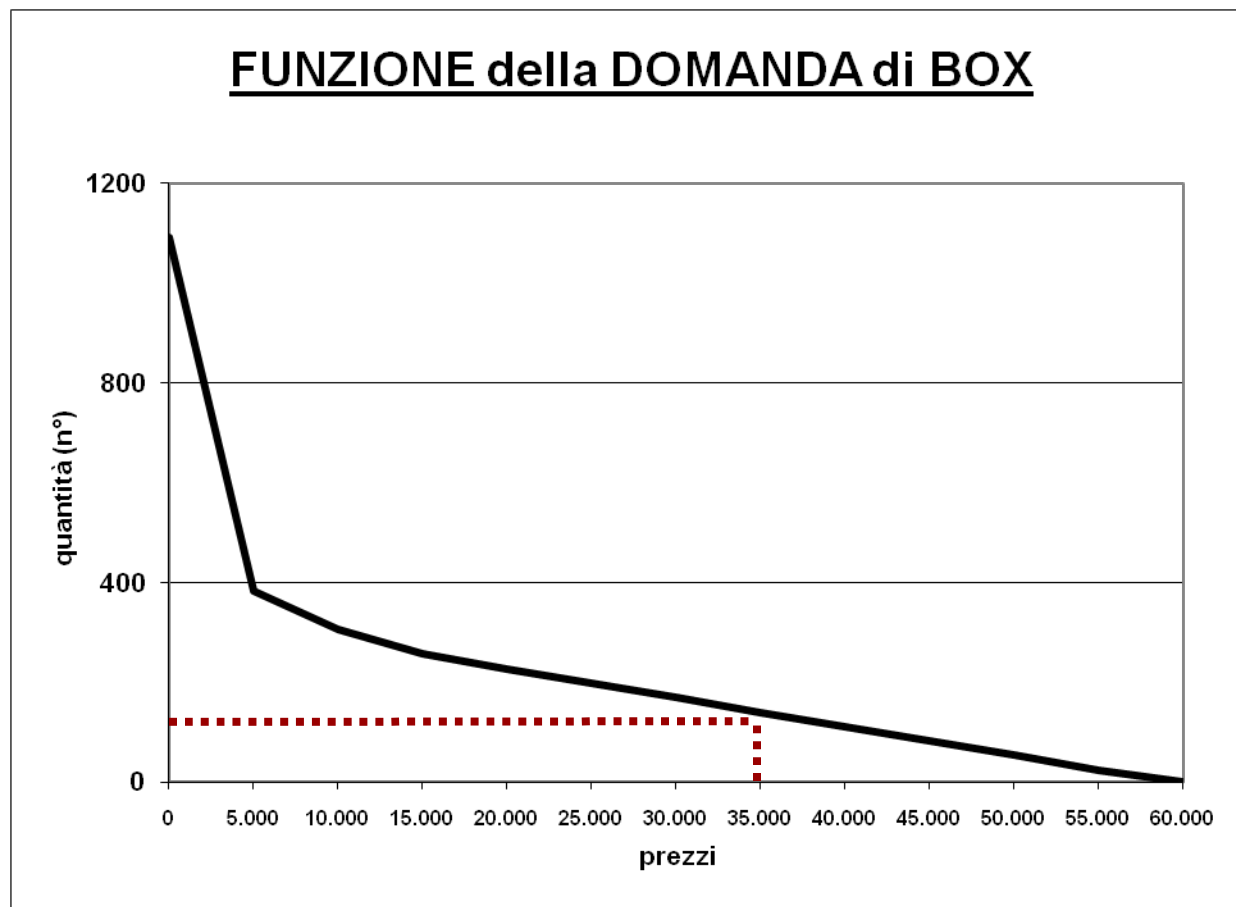
- Tramite indagine di mercato su*
- compravendite box e posti auto*
 - locazioni box e posti auto*
 - tariffe autorimesse ad uso pubblico*

SI STIMA :

quanto si spende per la sosta ?

valore ex ante:
47.000 Euro

140 BOX a
35.000 Euro/cad.



POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

Confrontare l'intervento in esame
con le opzioni di
offerta e domanda

POSIZIONAMENTO COMPETITIVO

- individuazione delle *caratteristiche*
- rilevazione cantieri *concorrenti*
- analisi *qualitativa* offerta e domanda

<u>L'OFFERTA della CONCORRENZA</u>							
Attenzione a edifici di piccole dimensioni							+3
Eleganza o <u>innovatività</u> progettuale			-1				
Acustica ed efficienza energetica		-2					
Qualità delle finiture			-1				
Rilascio di garanzie agli acquirenti	-3						
Ampiezza della gamma tipologica					+1		
Offerta di alloggi piccoli (mono, bilocali)			-1				
Offerta di trilocali					+1		
Offerta di alloggi grandi (quadrilocali e oltre)						+2	
Offerta di alloggi con giardino							+3
Offerta di alloggi con ampi terrazzi/logge					+1		
Offerta di alloggi con sottotetti							+3
Visibilità e cartellonistica di approccio						+2	
Attribuzione del marchio all'iniziativa			-1				
Materiale illustrativo di vendita	-3						
Presenza in cantiere / capacità commerciali dirette	-3						
Ricorso ad agenzie immobiliari (% di cantieri)							+3

<u>IL COMPORTAMENTO della DOMANDA</u>							
Propensione all'acquisto di immobili usati					+1		
Propensione all'acquisto di immobili nuovi		-2					
Sensibilità al prezzo unitario						+2	
Sensibilità al prezzo a corpo					+1		
Importanza attribuita a centralità o servizi		-2					
Importanza attribuita a panoramicità					+1		
Importanza attribuita a verde/tranquillità				0			
Preferenza verso edifici di piccole dimensioni	-3						
Attenzione al progetto		-2					
Attenzione ad acustica / efficienza energetica					+1		
Attenzione alle finiture			-1				
Attenzione alle garanzie per gli acquirenti				0			
Domanda di alloggi piccoli (mono, <u>bilo</u>)					+1		
Domanda di trilocali				0			
Domanda di alloggi grandi (quadrilocali e oltre)					+1		
Gradimento verso giardini	-3						
Gradimento verso ampi terrazzi/logge			-1				
Gradimento verso sottotetti			-1				
Efficacia di visibilità /cartellonistica					+1		
Efficacia del marchio				0			
Efficacia del materiale illustrativo di vendita			-1				
Efficacia della notorietà locale dell'impresa		-2					
Efficacia delle agenzie immobiliari	-3						

“VANTAGGIO COMPETITIVO”

*E' un **PUNTO di FORZA**
riconosciuto e condiviso
dal mercato*

<u>PUNTI di FORZA e loro importanza strategica</u>					
Ubicazione	😊				
Visibilità dalla strada	😊	😊			
Aspettative pluriennali su quest'area	😊				
Dotazione di terrazzi e posizioni apriche	😊	😊			
Posizione favorevole dei piani superiori al 2°	😊	😊	😊		

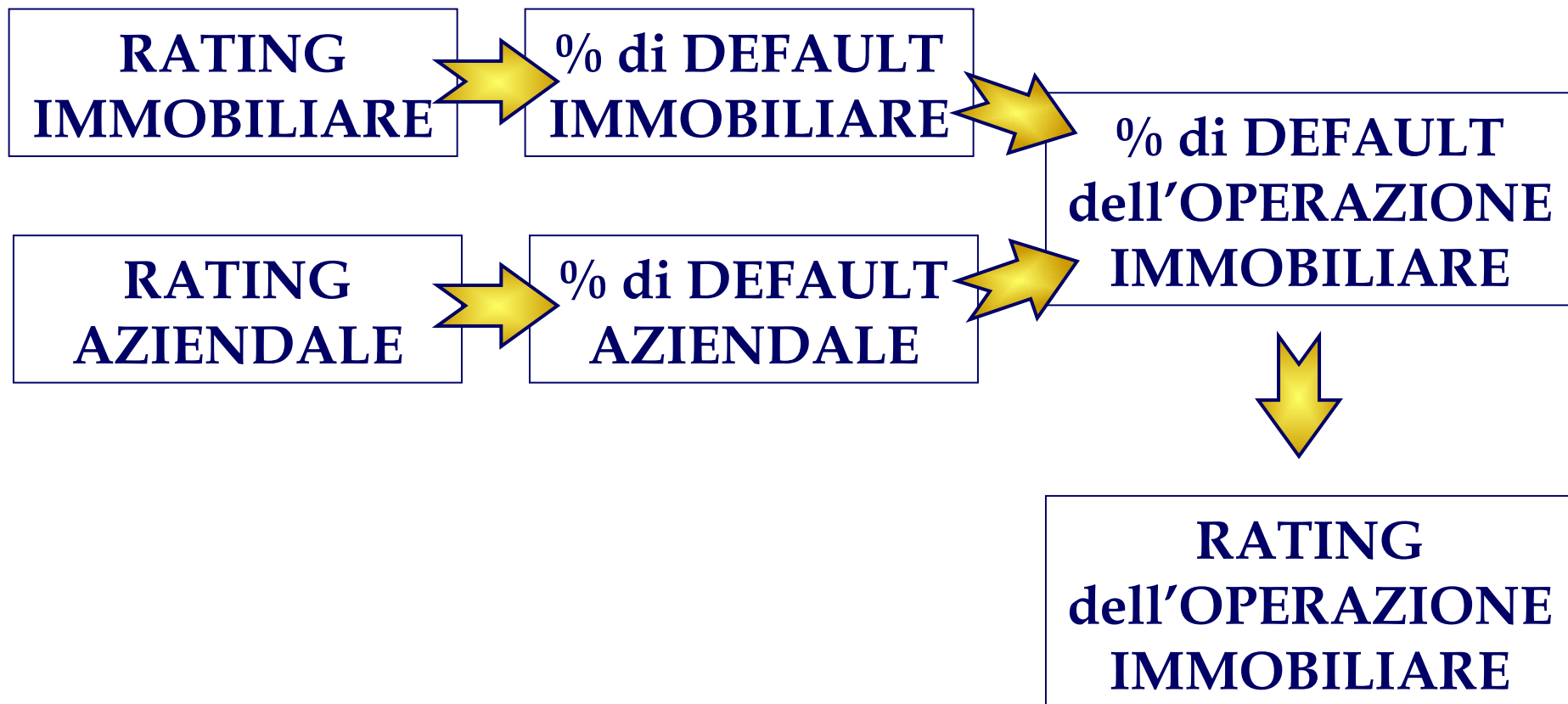
<u>PUNTI di DEBOLEZZA e loro importanza strategica</u>					
Attiguità del supermercato	😞	😞			
Grande piano unitario di parcheggi interrati	😞	😞			
Scarsa flessibilità progettuale	😞	😞			
Assenza di trilocali compatti (edilizia libera)	😞	😞	😞		
Assenza di trilo compatti (ed. convenzionata)	😞	😞	😞	😞	😞
Appartamenti solo con bagni ciechi	😞	😞	😞	😞	😞

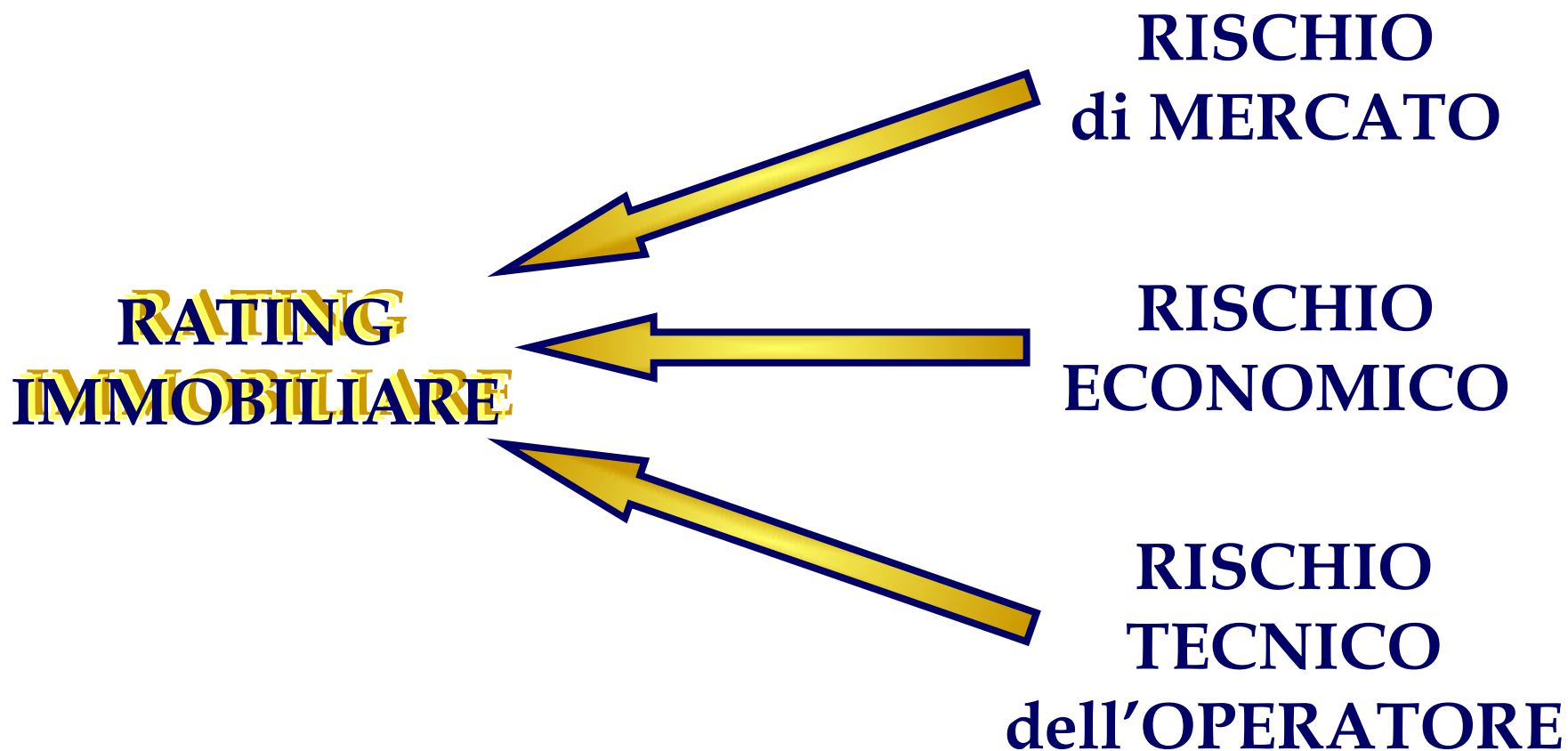
RATING dell'OPERAZIONE

- rilevazione cantieri *concorrenti*
- analisi *quantitativa* offerta e domanda
- valutazione tecnica dell'*operatore*
- *stima dinamica* del rischio

Il RATING delle OPERAZIONI IMMOBILIARI

*stima le probabilità di
DEFAULT di un'iniziativa
di sviluppo immobiliare*





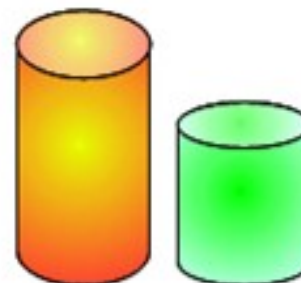
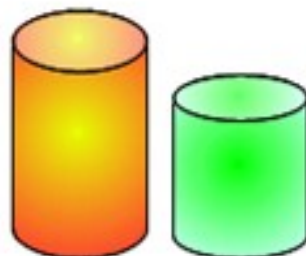
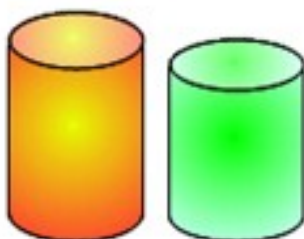
RISCHIO di MERCATO

Analisi quantitativa del rapporto

OFFERTA / DOMANDA

Il cilindro di sinistra rappresenta il numero di nuovi alloggi offerti (costruiti+residui). Il cilindro di destra rappresenta il numero di nuovi alloggi acquistati.

L'iconcina sintetizza graficamente (sorriso, indifferenza, depressione) il grado d'equilibrio del mercato, ossia le prospettive per il promotore di un nuovo intervento.



RISCHIO di MERCATO

Parametri

- *Vendibilità di “ubicazione/tipologia”*
- *Potenzialità di commercializzazione*
- *Livello di qualità progettuale*
- *Corrispondenza tipologica alla domanda*

RISCHIO di MERCATO

Parametri

- *Dimensionamento su domanda potenziale*
- *Indice di saturazione del mercato*
- *Congruità dei prezzi al mercato*

RISCHIO ECONOMICO

Parametri

- *Analisi statica*
- *Analisi dinamica*
- *Analisi tecnico/progettuale*
- *Frazionabilità progettuale*

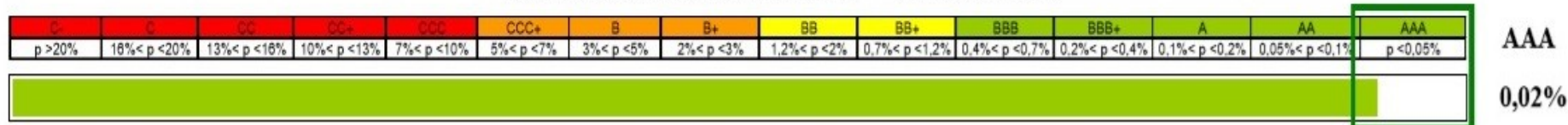
RISCHIO TECNICO dell'OPERATORE

Parametri

- *Capacità tecnica*
- *Presenza sul territorio*
- *Anzianità di collocazione sul mercato*
- *Principali interventi realizzati*

R.3. RATING DELL'OPERAZIONE CON COOBBLIGAZIONE SOCIETA' TERZA

% ATTESA DI DEFAULT: **0.02%** - RATING: **AAA**




In questo caso il rating è stato calcolato valutando la coobbligazione di Paperon de Paperoni Costruzioni S.p.A.

LEGENDA

AAA	Operazione eccellente	BBB+	Operazione discreta	CCC+	Rilevante vulnerabilità
AA	Operazione ottima	BBB	Operazione adeguata al mercato	CCC	Elevata Vulnerabilità
A	Operazione buona	BB+	Operazione affidabile con riserva	CC+	Rischio consistente
		BB	Operazione ai limiti del mercato	CC	Rischio grave
		B+	Potenziale Vulnerabilità	C	Rischio elevato
		B	Vulnerabilità	C-	Rischio non sostenibile

Il rating dell'operazione immobiliare è stato definito valutando il rating immobiliare e il rating dell'azienda Rockerduck Immobiliare S.r.l. i cui risultati vengono riportati di seguito:

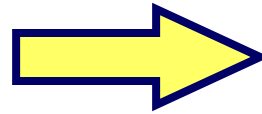
R.		Punteggio	Valutazione	% default
I.	Rating immobiliare	2,92		1,14%
A.	Rating aziendale	4,25		0,08%

Il valutatore immobiliare deve

ANALIZZARE

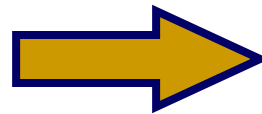
UTILIZZANDO

il contesto



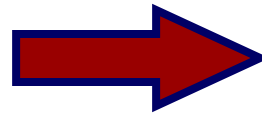
pertinenza

l'offerta



concretezza

la domanda



empatia



Michelangelo diceva :

Io non invento nulla

*La statua è già dentro il blocco
di marmo*

*Io guardo il marmo con gli
occhi di chi guarderà la statua*

IL VALUTATORE IMMOBILIARE

non deve inventare nulla

la stima è già dentro al mercato

*deve guardare l'immobile
con gli occhi del **potenziale acquirente***