



Corso Luigi Einaudi, 55 - Torino

**Appunti universitari**

**Tesi di laurea**

**Cartoleria e cancelleria**

**Stampa file e fotocopie**

**Print on demand**

**Rilegature**

NUMERO: 785

DATA: 10/12/2013

# **A P P U N T I**

STUDENTE: A.C.

MATERIA: Fattibilità e Valutazione Economica dei Progetti

Prof. Prizzon

Il presente lavoro nasce dall'impegno dell'autore ed è distribuito in accordo con il Centro Appunti.

Tutti i diritti sono riservati. È vietata qualsiasi riproduzione, copia totale o parziale, dei contenuti inseriti nel presente volume, ivi inclusa la memorizzazione, rielaborazione, diffusione o distribuzione dei contenuti stessi mediante qualunque supporto magnetico o cartaceo, piattaforma tecnologica o rete telematica, senza previa autorizzazione scritta dell'autore.

**ATTENZIONE: QUESTI APPUNTI SONO FATTI DA STUDENTIE NON SONO STATI VISIONATI DAL DOCENTE.  
IL NOME DEL PROFESSORE, SERVE SOLO PER IDENTIFICARE IL CORSO.**

# POLITECNICO DI TORINO

A.A.2012/2013

## FATTIBILITA' E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI(8CFU)

LEZIONE 1

06-03-2013

### INTRODUZIONE

#### PERCHÉ DOBBIAMO STUDIARE LA VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI?

Serve sia nel settore **pubblico** che **privato**:

##### **privato**

**pubblico**: valutazione degli investimenti pubblici, e in particolare gli **studi di fattibilità (SdF)**, ormai diventati obbligatori per legge(nuovo regolamento, ART.14 comma 1 e 2).

Lo SdF più completo richiede valutazione preventiva degli investimenti, sia dal punto di vista **finanziario** che **economico**.

**FINANZIARIO**: ottica strettamente **privatistico (ad es. promotore immobiliare)**, cioè si tratta di vedere se finanziariamente quel progetto di investimento, regge, è fattibile, produce un utile (poi quanto l'utile è grande è un altro problema), cioè se è in grado o meno di sostenersi dal punto di vista finanziario, sta in piedi dal punto di vista dei soldi.

**ECONOMICO**: questi tipi di investimenti hanno a cuore la **sostenibilità dal punto di vista pubblico** (e non finanziaria), in particolare in un ottica di **convenienze pubbliche**.

#### ❖ VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI PRIVATI DESTINATI ALLA VENDITA:

verranno trattati con una particolare analisi dei **flussi di cassa**, denominata:

##### **ANALISI COSTI RICAVI (ACR).**

(ACR), è un'analisi **finanziaria**, perché tratta di investimenti privati nel settore immobiliare, serve a vedere se un certo investimento privato produce un utile oppure no.

Poi bisogna vedere se questo utile arriva a garantire una certa **soglia di accettabilità di rendimento dell'investimento immobiliare**.

**ACR**, Può essere anche utilizzata per calcolare il **VALORE DI TRASFORMAZIONE** (procedura indiretta per arrivare al valore di mercato);

#### ❖ ANALISI di SENSIBILITA' e DI RISCHIO:

**ANALISI SENSIBILITA'**: tecnica che consente di vedere quale sono le variabili più importanti che utilizziamo nella nostra valutazione dell'investimento

**ANALISI RISCHIO**: passo ulteriore, oltre alla precedente tenta di definire il quadro dei rischi dell'investimento a partire dalle variabili più importanti.

#### ❖ **PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO (PPPT):**

tutte le volte che l'investimento pubblico va a impattare con il privato, ossia c'è un intervento di PPPT, **LI È NECESSARIO LO STUDIO DI FATTIBILITÀ, E LA DEFINIZIONE DEL PEF.**

Questo perché abbiamo il problema di trovare il punto di equilibrio, tra le convenienze del privato e le convenienze del pubblico.....

Se noi tecnici della P.A. diamo troppo ad un privato non facciamo gli interessi della pubblica amministrazione. MA ALLO STESSO MODO se noi diamo troppo poco al privato non facciamo gli interessi della P.A.

Realizzare un'opera in partenariato pubblico privato, **vuoldire utilizzare anche le risorse del privato.**

Ciò significa che questo private deve guadagnare un giusto compenso, ne troppo ne troppo poco da rimetterci..... e **questo punto di equilibrio FINANZIARIO viene fuori dal PEF.**

**FORME DI PPPT: PROJECT FINANCING, CONTRATTI DIDISPONIBILITÀ, .....**  
**ITER PROCEDURALI.....**

#### ❖ **ECONOMIA AZIENDALE (CENNI)**

Il PEF è la simulazione del **bilancio aziendale di un'azienda**, ossia la simulazione dei flussi di cassa di un azienda, e quindi è necessario sapere che cos' un bilancio aziendale e come funziona

#### ❖ **VALUTAZIONE DEI BENI PUBBLICI:**

ci aiuta a ragionare sulle convenienze pubbliche..... ad esempio

**qual è il valore di mercato della mole Antonelliana (teorico)?**Ovviamente nome non si può vendere il colosseo non si può vendere la mole.....

non c'è un valore di mercato.....se volessimo utilizzare il valore comparativo dell'estimo avremmo qualche difficoltà.....

prendiamo i m<sup>2</sup>di superficie coperta? Compariamo con altre mole antonelliane?

Ma una nuova branca dell'estimo ha introdotto il **Valore legato uso sociale**, da cui possiamo dedurre un controvalore monetario.

Ovviamente non arriveremo mai a definire un valore tipo 1600€/m<sup>2</sup>, ma semplicemente un ordine di grandezza basato su alcuni presupposti logici..... altri metodi, anglosassoni/americani.

**Il valore di uso sociale si riferisce ai beni pubblici nel senso più ampio del termine,**

perché poi dobbiamo riferirci anche a robe tipo..... il valore di uso sociale di una spiaggia bellissima.....?!?!?

#### ❖ **ANALISI COSTI BENEFICI (ACB):**

Analisi sui flussi di cassa,. Nata in America, in ambito di investimenti militari;

alcuni grandi enti internazionali, per affrontare degli investimenti all'interno di paesi deboli, la utilizzano.

In Italia è stata utilizzata dalla Polonia con il **FIO**, (fondo investimento occupazione), per selezionare gli investimenti giusti...

Questa commissione aveva prodotto il manuale FIO, che diceva come fare questa analisi costi benefici per accedere al fondo FIO.

tutti gli enti pubblici potevano partecipare presentando un **progetto** e questa **analisi costi benefici**.

In Italia questo manuale, viene utilizzato, proprio come libretto di istruzioni di come fare questa benedetta analisi costi benefici.

**oggi le imprese, anche grosse falliscono perchè** hanno difficoltà a vendere quello che hanno realizzato, quindi non incassano, ed avendo un conto mutuo per finanziare quegli investimenti, sei obbligato a restituire quei soldi.....

il comune non ti paga, ritardi nei pagamenti, vai in banca a chiedere soldi non te li danno, e il primo creditore che alza il dito..... e tu fallisci perché i costi fissi li hai e continui a pagarli

**PROMOTORE FINANZIARIO-IMMOBILIARE:** promotore immobiliare che proviene dal campo finanziario; società di assicurazioni..... società che hanno messo su una società di promozione immobiliare

**Sono alla ricerca di interventi meno continuativi, ma con un margine più alto**

**Rischia molto meno:** perchè non ha i costi fissi dell'impresa; ha le spalle più coperte finanziariamente parlando...

.....idem per una società di promotori che hanno un po di soldi, più o meno le caratteristiche sono simile al precedente prom finanziario

.....ci son promotori di vario tipo

Quando decidiamo di fare un investimento dobbiamo decidere la soglia di **accettabilità dell'investimento. E lo dobbiamo fare secondo un ragionamento medio.**

Il promotore immobiliare medio vuol guadagnare almeno questa cifra.....

**Il problema comunque è se guadagna meno di quanto previsto, perché se guadagna di più non può essere che contento!!!**

Quindi noi andiamo a fare i nostri conti e il risultato lo andiamo a confrontare con una soglia di accettabilità che fisseremo a parte.

Se il nostro investimento sta sopra la soglia di accettabilità l'intervento è da fare

Se sta molto al di sotto sicuramente non è da fare.... Se è lì lì dovrà decidere il promotore

**Come mai in Italia è arrivata così tardi la valutazione preventiva degli investimenti immobiliari (o meglio tecniche più sofisticate)?**

In Inghilterra e in molti altri paesi c'era..... anche in Italia.....ma i promotori immobiliari non la utilizzavano

**E perché non la utilizzavano?**

Per una anomali, poiché il mercato immobiliare italiano è stato caratterizzato da un bassissimo livello di rischio rispetto agli altri paesi....

Il problema non era vendere gli alloggi o negozi.....non era un problema di mercato, di montaggio finanziario dell'operazione (costi ricavi.....se mi andava proprio male recuperavo i soldi.....) prima c'era qualche oscillazione ma i prezzi erano più o meno quelli....

il problema era trovare un'area edificabile.....

Prima si diceva che era buona cosa investire nel mercato immobiliare, perché si proteggevano i soldi dall'inflazione.....

Oggi invece non è più così.... Perché è diventato un mercato a rischio esattamente come altri.....

Ci possono essere dei grandi margini di guadagno ma anche di perdita..... quindi bisogna ragionare bene

**ACR è UNA TECNICA CHE VUOL SIMULARE UN INVESTIMENTO IMMOBILIARE**, cioè vuol dire prevedere tutti i costi e i ricavi che derivano dall'investimento (compro il terreno, notaio.....progettazioni varie, spese tecniche, discussioni con la commissione tecnica per il permesso a costruire.... Etceetc, fino a quando avrò costruito e venduto tutto..... li finisce il mio investimento).

Il problema è che bisognerebbe inserire tutti questi costi e tutti questi ricavi anche in un'ascissa temporale.....

## **LEZIONE 2 07-03-2013**

### **SCHEMA DI PREDISPOSIZIONE DI UN PROGETTO DI SVILUPPO IMMOBILIARE (SLIDE):**

abbiamo un promotore che presenta **un'occasione di sviluppo**, che è sempre collegata ad una **ipotesi di sviluppo** (**ad es nuova costruzione, recupero di un fabbricato dismesso, ex area industriale, ristrutturazione e recupero di un edificio storico**).

a fronte di questa ipotesi di sviluppo il promotore farà 2 cose: **VERIFICA URBANISTICA** e una **VERIFICA ECONOMICA**.

#### **VERIFICA URBANISTICA:**

non è una cosa così semplice come può sembrare in prima battuta;

si può pensare di andare a vedere il piano regolatore di torino, e lì si va a vedere quali sono gli indici edificatori di un'area.....

la verifica urbanistica è un qualcosa di molto più approfondito!!! È ovvio che bisogna sapere quali sono gli indici e le caratteristiche, ma bisogna sapere anche quali sono gli **usi complementari delle aree!!!!**

Ad esempio:

i parcheggi interrati fanno cubatura? Entrano nel conteggio? No!!!

Ma se abbiamo dei seminterrati, cioè qualcosa che esce un po' fuori dal piano di campagna, viene conteggiato nella cubatura oppure no?, le mansarde e le soffitte, vengono considerate nella cubatura oppure no?.....etcetc.....

Spesso di un investimento immobiliare si gioca sugli usi complementari che si possono fare su quel determinato edificio.

La verifica urbanistica va fatta bene perché a volte da punti di vista degli usi complementari si gioca la fattibilità dell'investimento.

#### **VERIFICA ECONOMICA:**

quando abbiamo un'occasione di sviluppo abbiamo anche un prezzo richiesto per l'area, ex fabbricato industriale.

**Ricordiamo che l'ipotesi di sviluppo, non è ancora un progetto, ma è cosa si può fare lì dentro per poi vendere!!!!**

Sulla base di quell'ipotesi di sviluppo, quanto potremmo ottenere? E quale sarà il margine/ricavo dell'operatore privato? (Ovviamente il punto di partenza è proprio il prezzo richiesto del terreno!!!!)

Ricordiamo che di fronte al promotore ci sono 2 opzioni:

- in primissima battuta, se vede che l'operazione potrebbe essere interessante, normalmente non compra subito, perché vuol prima fare tutte le verifiche....  
Può però far sottoscrivere subito al proprietario **L'OPZIONE**, che è un modo per prendere tempo.

**OPZIONE:** è il pagamento di una cifra, una sorta di Pre-contratto, in cui il proprietario si impegna a vendere e il compratore si impegna a comprare ad un certo prezzo.

**L'opzione è un impegno** che ha una durata precisa, quindi il proprietario si impegna in quel periodo a non vendere a nessun altro (se lo fa c'è una penale).

Il promotore si impegna a comprare, e se non lo fa, non ha una penale, ma **perde l'opzione**.

L'opzione ha un valore: es. 5000€ per un'opzione di 6 mesi (è proporzionale all'investimento)

Tu per 6 mesi hai un preaccordo con me, che non è un compromesso!!!,

ma un'opzione, un accordo tra le parti!!!! In questo modo possiamo fare tutte le verifiche con calma senza il timore che qualcuno ci porti via il bene a cui siamo interessati.

Idem per i terrazzi (balconi sufficientemente larghi da poterci mangiare), molto richiesti! Altro input è quello di fare tante terrazze e balconi. È chiaro che i terrazzi e balconi complicano la struttura dell'edificio e quindi vuol dire spendere più soldi sul costo di costruzione.

Quindi abbiamo sempre una valutazione del tipo, quanto più velocemente riuscirà il promotore a vendere gli alloggi ad un prezzo rispetto ad un prezzo più alto e quanto gli costa in più.... Confronto molto utile.

Il bravo progettista è quello che lavora bene sulla base dei vincoli forniti dal promotore!!!

Poi un **grande progettista internazionale** ha un **premio sul prezzo**, insieme alla casa fatta da Renzo piano, viene venduta anche la sua firma.... Che ovviamente si paga..... (ovvio che costa anche molto di più rispetto alla normalità).

Alla fine si arriva ad avere un **“progetto di massima con i permessi allegati”**(nel privato non c'è preliminare, definitivo, esecutivo, o almeno non è così codificato come nelle OO.PP). ci si mette d'accordo col progettista per fare questo progetto da presentare per ottenere tutte le autorizzazioni.

A questo punto il promotore può già cominciare a vendere il **pacchetto (progetto di massima+contieconomici+previsioni sulle tempistiche di vendita)**.

Il promotore può vendere questo pacchetto:

**-prima di avere chiesto le autorizzazioni,**

**-dopo avere chiesto l'autorizzazione,**

-capita che alcuni promotore non abbiano i liquidi per poter fare l'intervento, e quindi **vendono il pacchetto completo già con il permesso a costruire ottenuto ma DA RITIRARE** (non lo ritirano perché nel momento in cui lo si ritira bisogna pagare gli oneri).

Anche se normalmente è il promotore stesso che prosegue, che ottenendo il permesso a costruire inizia con i lavori.

### **ma come si fa a definire questa soglia di accettabilità del promotore?**

Incominciamo a confrontare il mio TIR con un rendimento annuale di un investimento che sia a rischio quasi nullo. Noi abbiamo un'estrema facilità a determinare quale possa essere la redditività di un'operazione a rischio nullo, cioè la redditività dei **titoli di stato**.

(Ovviamente stiamo parlando di titoli di stato che hanno una certa durata, che quindi non saranno certo i BOT, ma saranno probabilmente i BTP, buoni del tesoro poliennali).

Ammettiamo che questi BTP abbiano una redditività del 5%..... se il mio TIR su un investimento si aggira intorno al 5% quell'investimento non è accettabile → il perché ce lo dice la regola generale, che a parità di rendimento scelgo il rischio minore..... abbiamo appena detto che il titolo di stato è a rischio nullo.....

**È più rischioso investire su un titolo di stato dove ogni 6 mesi mi arriva la cedola dell'interesse, oppure su un investimento immobiliare destinato alla vendita? Non ci sono dubbi..... investimento immobiliare destinato alla vendita!!!!**

### **PREMIO AL RISCHIO**

Quindi per poter confrontare i due investimenti, l'unica strada che ho è quello di dare un **PREMIO AL RISCHIO**.... lo devo guadagnare di più se scelgo di fare l'investimento più rischioso..... Altrimenti non mi conviene

**GUADAGNARE DI PIU' SI..... MA QUANTO?**Dipende dal rischio di investimento.....

La redditività di un titolo di stato di durata simile a quella dell'investimento (10 anni ad esempio), e ci sommiamo una quantità di premio al rischio, a questo punto la soglia di accettabilità dell'investimento è fatta...

Per rendere un investimento accettabile dal punto di vista del promotore finanziario, dovrò avere un TIR almeno pari a questa soglia, (se è più alta meglio.....)

### **QUALE PUO' ESSERE IL RISCHIO MEDIO DI UN PROMOTORE IMMOBILIARE?**

In America un po' di anni fa era intorno al 2-3% in Italia questa quota non era accettata, non perché in Italia si rischiava di più, (se mai il contrario)..... la questione sta che in Italia si era abituati a rendimenti immobiliari molto alti.

Allora in Italia il premio al rischio era 5-6%. Più una redditività a rischio nullo di 7%, arriviamo ad una soglia di 12%.... (13-14-15% oggi più o meno)

Diciamo che questa però è una redditività netta (PURA), che non considera il capitale investito dell'operazione.

### **COME FACCIAMO A TROVARE QUESTA SOGLIA DI ACCETTABILITA'?**

Andiamo sulle pagine economiche dei giornali sul sole 24 ore ad esempio. I titoli di stato sono trattabili, quindi nel loro mercato ci sono tutte le emissioni e le redditività.

Sfruttando questa tabella andiamo a **prendere la redditività netta** dei BTP, a 5-10 anni (o se ne troviamo di più possiamo anche fare la MEDIA ); quella è la redditività a rischio nullo in quel momento, perché la redditività cambia tutti i giorni!!!!

Noi prendiamo la redditività in quel giorno e la fissiamo.

Poi dobbiamo fissare la quota di premio al rischio.... Ve lo diciamo noi..... Circa 7-8% di premio al rischio.

(a seconda poi del tipo di investimento che facciamo possiamo anche dire, per personalizzarlo un po

“secondo me il rischio è molto basso metto il premio al rischio 6%”, oppure

“secondo me il rischio è molto alto, metto il 9% di premio al rischio” )

Quindi vuol dire che abbiamo una **soglia di accettabilità di 5%+9%= 14%**



### MODALITA' DI CALCOLO DEL VAN e TIR:

prendiamo un foglio elettronico dove abbiamo costruito la tabella dell'ACR (flussi: ricavi –costi, periodo per periodo). Andiamo a cercare nelle formule finanziarie di excel, prendiamo **VAN COST** (ne troviamo 2 e prendiamo quello costante). La formula ci chiederà il tasso di attualizzazione, e strisciamo il tutto sulla linea dei flussi, ottenendo il VAN. Abbiamo detto che il VAN è una somma di denaro!!!

A questo punto possiamo calcolare il **TIR** stesso discorso (cerchiamo TIR COST sulle formule finanziarie).

La formula ci da **2 possibilità**:

-inserimento di un tasso che viene considerato dalla formula come **tasso di partenza (che potrebbe anche essere il tasso di attualizzazione per esempio)** Se il van è positivo, lui comincia di li e lo incrementa restituendoci il TIR

### **IL TIR CHE ESCE FUORI è RIFERITO AL PERIODO TEMPORALE!!!!**

Il tasso di attualizzazione che consideriamo, ad esempio prima abbiamo utilizzato 5%, lo intendiamo come **ANNUO!!!**

Se noi abbiamo periodi semestrali o quadrimestrali, questo 5% va trasformato in un tasso semestrale o quadrimestrale, perché noi lavoriamo sui periodi..... Bisogna solo decidere se trasformarlo con l'interesse semplice o composto.....

Periodo annuo → TIR annuo      periodo semestrale → TIR semestrale.....

### **PER POTER RAGIONARE/CONFRONTARE SULLA SOGLIA DI ACCETTABILITÀ BISOGNA PORTARE IL TIR ALL'ANNO!!!**

"lo guadagno il 10% mentre la soglia è il 14%".....peccato che il 10% è semestrale..... vuol dire che tu guadagni più del 20% per essere chiari..... sei largamente sopra la soglia, e non sotto come credi!!!

La valutazione degli investimenti è un qualcosa che parte con **un meno!!!!** Abbiamo **un costo iniziale** (per n-periodi), che verrà **ammortizzato nel tempo**, avendo come **obiettivo finale incassare qualcosa di più rispetto a quanto avevi speso in partenza.....**

### **SE NON ABBIAMO UN "MENO" ALL'INIZIO NON POSSIAMO PARLARE DI ANALISI DEGLI INVESTIMENTI NE DI ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA.**

Se nei nostri flussi abbiamo **un'unica inversione di segno**, (---- poi +++++), allora siamo sicuri dell'unicità della soluzione (il TIR COST che andiamo a calcolare è quello giusto e cioè l'unica soluzione).

Se nel nostro conteggio, **non intersechiamo mai/non riusciamo mai ad azzerare il VAN**, perché la funzione non ce lo permette, allora c'è un problema..... excel non ci restituisce il **TIR** e ci avvisa che non si può fare.....

Allora bisognerà ricorrere a qualche piccolo trucchetto.....

Se nella riga dei flussi **abbiamo più di una variazione di segno**, non siamo sicuri che esista un'unica soluzione..... potrebbero essercene molteplici.

**Il TIR magari viene calcolato ma non è detto che sia quello giusto!!!** (dalla slide azzera in 2 punti).

Se noi mettiamo (tra x1 e x2) il tasso di attualizzazione del 5% nella formula del tir, lui non parte da zero, ma da cinque..... e il primo che trova è x2 (ma magari il più giusto risulta essere poi x1).

**MA COME SI FA A VEDERE QUAL È QUELLO GIUSTO?**

Poi c'è la progettazione..... e quando finisci?!?!?!?

Per approvare la variante ci vanno 2 anni..... in tal caso il permesso a costruire arriva nei prossimi 4 anni!!!! Pazzesco..... Normalmente il comune più piccolo fa più in fretta (in 5 mesi talvolta hanno approvato PEC E permesso costruire), la cosa va vista anche in base alla locazione dell'investimento

### **LA DURATA INCIDE NEGATIVAMENTE SU UN INVESTIMENTO!!!!**

Il consulente tecnico, che aiuta la PA nei PEC, o nell'analisi degli investimenti, eticamente dovrebbe avere un atteggiamento **CAUTELATIVO**....

se lo facciamo per un Promotore privato e ci sorge il dubbio che un permesso arrivi tra 7 o 9 mesi.... mettiamo pure 9 mesi....

Noi siamo lì non per gratificare l'imprenditore..... ma per tutelare l'investitore, gli dobbiamo mettere i dubbi.....

#### **2) DURATA DEL CANTIERE:**

non è difficile da definire.....ma va un po' a naso, perché qui non abbiamo né progetto né computo metrico estimativo, tanto meno un crono programma.....

più meno 30 alloggi 1,5 anni..... 50 alloggi..... un po' più di 1,5 anni.... Ma non è che quasi il doppio il tempo (è proporzionale ma non cresce linearmente)....

Di solito più è grosso meno ci impiego..... se è tanto grosso però lo devo dividere in lotti.....

Sugli interventi medi, si può decidere.....

Quando invece superano una certa soglia, per ridurre il rischio il promotore dividerà in lotti l'intervento.

Se devo fare 4 palazzine, ne comincerò a far 2, comincio a venderle ed a incassare, poi a seconda di come vanno le vendite deciderò quando cominciare a fare anche le 2 palazzine...

Le durate si dilatano, quindi si allunga anche la durata del cantiere.... Non devo aspettare di finir tutto per vendere.....

#### **3) INIZIO E DURATA DELLE VENDITE:**

quando iniziano le vendite in un cantiere? Iniziano al momento dell'ottenimento del permesso a costruire....

Prima si possono fare delle prenotazioni ma non si può incassare del denaro, perché la responsabilità, qualora qualcosa dovesse andare male è in capo al promotore, che verrebbe accusato di truffa.... (nessuno è così scemo da prendersi questo rischio....).

Quando abbiamo solo la baracca nel cantiere, arriva qualche cliente che dopo aver visto i magnifici rendering, decide di comprare l'alloggio.

Visto che ancora non c'è nulla..... l'alloggio non viene pagato tutto..... ma gli paghiamo una quota.....

Anche se l'alloggio è venduto, l'incasso sarà rateizzato!!! Mano a mano che vanno avanti i lavori verranno incassati i soldi, e salderemo il tutto alla fine dei lavori .... Dopo che l'alloggio è finito....

La vendita sulla carta del promotore è importantissima comunque.....

Nell'ACR, la velocità di vendita sulla carta è una delle variabili cruciali, sul buon esito di un investimento immobiliare, perché **VENDERE PRIMA DIMINUISCE GLI ONERI FINANZIARI**.

Prima vendo, prima incasso, meno soldi devo chiedere alle banche, meno interessi devo dargli (che sono salati!!!!)

### **LEZIONE 3      14-03-2013**

Eravamo arrivati alla **DURATA DELL'INTERVENTO, costituita da:**

tempo necessario ad ottenere le autorizzazioni, + tempo della costruzione, + tempo necessario a completare le vendite.

**RICORDIAMO CHE LA NOSTRA ACR SERVE AD UNA VALUTAZIONE PREVENTIVA DI UN INVESTIMENTO IMMOBILIARE DESTINATO ALLA VENDITA.**

**LA SOGLIA DI ACCETTABILITÀ** viene definita attraverso la redditività di un investimento a rischio nullo o quasi, (che noi equipariamo a quello dei titoli di stato); quindi per trovare la soglia dobbiamo andare a prendere le pagine economiche di un giornale e veder un investimento di durata medio-lunga, quindi 5-10 anni, (obbligazioni dello stato a 5-20 anni sono i BTP, BUONI DEL TESORO POLIENNALI).

**SI VA A VEDERE QUAL È LA LORO REDDITIVITÀ, ED A QUESTA, SI AGGIUNGE UN PREMIO AL RISCHIO, E SI FISSA LA SOGLIA DI ACCETTABILITÀ DEL NOSTRO INVESTIMENTO (REDDITIVITÀ ATTESA SE VOGLIAMO).**

A questo punto abbiamo il problema di utilizzare un **tasso di attualizzazione** adeguato, per trovare il **VAN**.

Per attualizzare la sommatoria dei flussi di cassa, abbiamo bisogno di un tasso di attualizzazione.

È relativamente indifferente, possiamo sbizzarrirci.....

Alcuni utilizzano la **soglia di accettabilità** come **VAN**.

In questo caso, se il VAN salta fuori positivo, (TIR superiore alla soglia), vuol dire che l'investimento è accettabile.

Se scegliamo di utilizzare un tasso di attualizzazione diverso, come ad esempio la redditività dei titoli di stato, che è inferiore alla soglia di accettabilità....

Quando VAN è positivo, quindi TIR superiore al tasso di attualizzazione, quindi abbiamo tra le mani un investimento che rende un po di pi rispetto a quello dei titoli di stato..... per sapere quanto di più bisogna calcolare il TIR, e vedere se siamo sopra la soglia di accettabilità fissata oppure no.

**Il saggio di attualizzazione serve per il VAN (cambiando il SA, cambia il VAN),** quindi abbiamo solo un problema di interpretazione del risultato;

ma con diversi saggi di attualizzazione e quindi con diversi van, **il TIR è sempre lo stesso a parità di analisi!!!!**

e dato che il TIR è l'indicatore che ci interessa maggiormente è relativamente poco problematico il saggio di attualizzazione.

**Possiamo confrontare due VAN fatti da due persone diverse se il saggio è lo stesso, il criterio deve essere lo stesso**  
**Il TIR lo possiamo confrontare senza problemi invece. Sulla stessa analisi si intende....**

### **IL COSTO DEL TERRENO**

È il primo costo che affrontiamo. Di solito **in prima battuta** viene preso pari alla **richiesta del proprietario**. Intendiamo comunque la materia prima su cui gira l'investimento (terreno se area vuota, ma potrebbe essere ex area industriale, edificio da ristrutturare....).

Il **parametro** NON è m<sup>2</sup> di terreno, ma quello che il promotore compra è la **possibilità di edificare (COSTO A m<sup>2</sup> di SLP)**

Quando un promotore dice che ha comprato un pezzetto di terreno a 400€/m<sup>2</sup> non intendono la superficie del terreno, ma l'SLP!!! Superficie lorda di pavimento.

senza nessuna altra informazione con un indice di edificabilità di questo genere, abbiamo già un'idea di che cosa potrà venir fuori..... noi possiamo fare quello che vogliamo, ma sicuramente non delle villette a schiera perché non ci stanno....

Ricordiamo che **BISOGNA UTILIZZARE TUTTO IL POTENZIALE EDIFICATORIO.....**

Quindi io cedo quello che l'amministrazione mi richiede, mi rimane metà, poi pago l'area per costruirci 1000 e ne costruisco su 900..... non va bene, perché vuol dire che io pago l'area 100 in più..... Al massimo potremmo accettare 999,5..... ma non 9989, perché questo si traduce immediatamente in una perdita finale...

Se devo utilizzare tutta la cubatura e poca superficie fondiaria, sicuramente le villette singole, non sono un'ottima idea.

La **CESSIONE** gratuita sia per il promotore che per l'amministrazione....

L'unico aspetto è che se abbiamo una cessione del 70% della superficie territoriale, ci rimane il 30%. Nessun problema....

Vuol dire che se in quella zona l'indice è abbastanza alto vuol dire che io li dovrò fare 5-6 piani, avrò un'edilizia molto densa.....

#### **DESTINAZIONE D'USO:**

guardando il piano regolatore, dobbiamo vedere che cosa ne possiamo fare di questi 6000 m<sup>2</sup>.... Quindi la destinazione d'uso. Normalmente, possiamo trovare: **residenziale (80%), terziario/commerciale (20%)** (zoccolo commerciale + residenza quindi).....

#### **CONTO DEI SERVIZI**

mi da dei parametri per potermi calcolare i servizi, e da questi quindi finalmente ho la possibilità di dedurre la mia superficie fondiaria, cioè quella superficie che rimane di proprietà del promotore, che posso recintare.....

questa informazione mi serve perché io potrei fare anche dei parcheggi interrati sotto tutta la superficie fondiaria!!!

**i servizi cambiano a seconda della destinazione d'uso:** dobbiamo poter distinguere i servizi derivati dall'ambito commerciale, e da quello residenziale.

**SERVIZI TOTALI = SERVIZI da REALIZZARE + SERVIZI IN CESSIONE DELLE AREE**

In base ai piani regolatori, **una quota parte di questi servizi deve essere realizzata!!! In dettaglio PARCHEGGI E VERDE!!!!**

Per la rimanente area invece va ceduta per poter essere realizzato il rimanente (ancora più verde, più parcheggi, a seconda delle esigenze, o servizi di urbanizzazione secondario- asilo/scuola....).

**IN SEDE DI INVESTIMENTO IMMOBILIARE, tra tutti i costi, sono anche presenti:**

- **GLI ONERI DI URBANIZZAZIONE. (viene incassata dal comune)**

sono gli oneri, che servono per realizzare i servizi.....

**Primari** (parcheggi, verde.....) e

**secondari** (reti, scuole, asili.....)

## **AREE DA DISMETTERE**

### **ALCUNI PARAMETRI da PRG comune di Torino:**

i servizi da realizzare sono strettamente legati all' **ABITANTE INSEDIABILE** → **34m<sup>2</sup>di SLP**)

**NUMERO ABITANTI INSEDIABILI: RESIDENZIALE 4800m<sup>2</sup>/34m<sup>2</sup> = 141**

**RESIDENZIALE: VERDE 5m<sup>2</sup> PARCHEGGI 2.5m<sup>2</sup>tot 7.5m<sup>2</sup>**

Il comune può anche decidere di aumentare o diminuire la quota parcheggi in relazione alla necessità della zona.

Tu mi devi fornire il 5+il 2.5, ma se la zona lo richiede possiamo fare direttamente il 7.5 solo di parcheggi .

Evidentemente i parcheggi non saranno interrati, perché questi saranno pubblici..... e poi per il costo (a raso 100€m<sup>2</sup>, interrati 400 €/m<sup>2</sup>)..... anche se in teoria potrei farli.... Ma non ha nessun senso (i parcheggi prima vanno ceduti e poi realizzati)... e anche il comune preferisce avere i parcheggi a raso.

**Per il residenziale però lo standard ai servizi però non è 7.5 è 25 m<sup>2</sup>**(aree a dismettere a standard residenziale)

Quindi ho ancora 17.5 m<sup>2</sup>da cedere (non devo realizzare nulla lì sopra ma devo cederli)!!!!

**TERZIARIO COMMERCIALE: i servizi sono pari al 100% della SLP, 50% verde e 50% parcheggi**

### **STRADE**

Se nel progetto, PEC..... è prevista una strada, questa va dismessa gratuitamente, e si aggiunge ai servizi (**strada pubblica**)

Se il promotore invece vuole farsi una **strada privata**, te la tieni e basta. Di solito nessun promotore vuole avere questa incombenza perché deve toglierci la neve, manutenzione, pulizia.....

Allora io cedo gratuitamente la superficie per farci la strada e se la gestisce il comune.

### **FABBISOGNO DI SERVIZI PREGRESSO**

Tutto quello che non era stato realizzato al netto delle aree non ancora realizzate ma già di proprietà del comune.

Magari mancava un 10%, allora succede che su tutti i nuovi interventi, il PRG, ha stabilito una cessione aggiuntiva rispetto agli standard di legge legata al FABBISOGNO PREGRESSO DI SERVIZI, pari al 10% della superficie territoriale.

Facendo tutto il calcolo dai nostri 10.000m<sup>2</sup> **ne dobbiamo dismettere 6729m<sup>2</sup> (67%!!!)**

Di CONSEGUENZA LA MIA SUPERFICIE FONDIARIA (dove ci posso costruire...) DIVENTA 10000-6729= 3271 m<sup>2</sup>.....

**ma noi non siamo affatto preoccupati che ci è rimasta poca superficie fondiaria, perché noi abbiamo acquistato la capacità edificatoria del lotto e non la sua superficie!!!**

### **REGOLETTA OPERATIVA (calcolo brutale):**

in questa fase non abbiamo ancora un progetto..... e sarebbe molto comodo capire più o meno che tipologia di edificio dovrò aspettarmi..... per semplicità anche perché non riusciremo mai a coprire il 100% della fondiaria, visto che ci sono le distanze tra palazzo e palazzo. Al massimo potremo arrivare a coprire il 60-70%

50% SUPERFICIE FONDIARIA 3000\*50% = 1500 m<sup>2</sup> questa potrebbe essere la dimensione del piano tipo

Dato che dobbiamo realizzare 6000 m<sup>2</sup>di SLP 6000/1500 = 4 (abbiamo circa un edificio di 4-5 piani )

Poi magari il progetto avrà 3 piani in un modo, poi altri 2 in un altro..... non lo so ,a più o meno il manufatto sarà una roba da 4-5 piani fuori terra.

Questo è vincolato dalla cessione..... più io cedo più la densità del mio intervento sarà elevata.

**COSTI DI COSTRUZIONE:PARAMETRICI (nuovo circa 900€/m<sup>2</sup>) (da ristrutturare circa 1100€/m<sup>2</sup>)**

quando il conteggio dell'ACR si fa in via preventiva, c'è una sola strada per stimare il costo di costruzione....

per **via parametrica**; non avendo il progetto, ne tanto meno il computo è l'unico modo

il computo parametrico deve essere diviso per **destinazioni d'uso...**

quanto viene a costare oggi 1 m<sup>2</sup>di SLP residenziale? quanto viene a costare oggi 1 m<sup>2</sup>di parcheggio interrato?.....

può sembrare un sistema molto aleatorio, ma vi garantisco che soprattutto sul nuovo grossomodo ci si avvicina, e non comporta grossi problemi.

Idem con i tempi..... è difficile che si sbaglia di grosso il tempo di costruzione.....

Paradossalmente è più difficile immaginare e azzeccare il tempo necessario a ricevere il permesso a costruire.....

Rispetto al nuovo o agli edifici da ristrutturare, merita una **CAPITOLO A PARTE**

**EDIFICI VINCOLATI DALLA SOVRINTENDENZA:** la sovrintendenza ha un potere extra omnes, cioè fa quello che vuole, ed è difficile prevedere cosa può volere, soprattutto in sede iniziale.....

**Ovviamente i costi di ristrutturazione sono più alti rispetto ad un edificio non vincolato, ma soprattutto pone una cautela maggiore sul valore.....**nel senso che non si sa bene il valore.....

Alcuni promotori dicono: "Costa 1250 €, faccio che aggiungere il 10%, perché sanno bene che le grane che l'amministrazione tirerà fuori, giustificano questo aumento, a scopo cautelativo.....

Il promotore preferisce andare sul nuovo, perché costa meno, e ci sono meno rischi

Guarda un po i costi e la possibilità di scaricare questi costi sul prezzo di vendita finale, e se questo non è certo o non è possibile è molto più prudente evidentemente..... nel senso che se non vede la possibilità di scaricare i costi sul prezzo finale, lo fa sul proprietario del bene.....

Sembra paradossale ma io un edificio vincolato te lo pago di meno a m<sup>2</sup> di SLP, rispetto ad SLP-nuovo....

Sembra paradossale, ma dal punto di vista del promotore immobiliare ha una sua sensatezza.....è più rischioso, costa di più, non sono sicuro di poter scaricare sul prezzo finale questi costi..... a questo punto devo comprare al prezzo più basso..... Banalmente.....

**TABELLA DATI DI INPUT**

alcuni dati vengono DALLA TABELLA USO DELLE AREE..... sui valori parametrici verranno fornite delle tabelle conrange.... A seconda delle nostre idee possiamo anche andar fuori..... se io voglio fare un verde decoroso magari saliremo di prezzo, (per non accontentarci della stentata erba e qualche arbusto secco.....)

**45 €/m<sup>2</sup>verde pubblico standard.... normale**

**80-90€/m<sup>2</sup>parcheeggi a raso**

Facciamo questo calcolo parcheggi-verde perché lo dobbiamo scomputare dagli oneri di urbanizzazione

**80-90€/m<sup>2</sup>strada**

**850-900 €/m<sup>2</sup> residenziale**

**400-450 €/m<sup>2</sup> parcheggio interrato**

**Spese di gestione-generalidella società di intervento (2% costo di costruzione),**

**spese tecniche (8% su costo di costruzione),**

**spese di rischio**

**Per questa variabile vale il CRITERIO CAUTELATIVO..... Bisogna tutelare l'investitore!!!!!! E non convincerlo che sta facendo un bell'investimento.....**

**Il compito di un consulente tecnico non è quello di confermare l'investimento, ma è quello di mettergli dei dubbi.....di cautelarlo .....**

se dovessimo fare oggi un investimento del genere.....tra 2 anni probabilmente vale un pochetto di più.....PROBABILMENTE..... magari potrebbe valere un 3-4% in più.....

oppure se volessimo essere molto cautelativi: "teniamolo come se valesse quanto oggi/inalterato"

### **3) VELOCITA' DELLE VENDITE:**

È una variabile chiave, perchè incide sul risultato di vendita.....

Sapendo che tra 2 anni avrà quel valore, venderò a quel prezzo, quale sarà la velocità di vendita?

Normalmente la prima cosa che si fa è andare a vedere se ci sono dei cantieri aperti con la stessa destinazione d'uso: "tu stai vendendo a questi prezzi..... Ma quanto hai venduto?"

(uno potrebbe andare in cantiere facendo finta di comprare, ma la risposta sarebbe poco utile"abbiamo venduto tutto ci sono rimasti questi 2 .....anche se non han venduto nulla").

conoscendo il promotore è più facile, basta fare una chiamata.....

in una situazione normale si considera di riuscire a vendere durante la costruzione il 40-50%..... anche di più..... oggi probabilmente non vederemmo niente.....

queste 3 variabili sono collegate, in maniera complicata e in **modo non lineare**, è CHIARO CHE IL PREZZO FINALE è COLLEGATO DALLA VELOCITÀ DELLE VENDITE.....in qualche modo inversamente proporzionale alto prezzo, bassa velocità

ma il mercato immobiliare è un mercato complicato..... non è lineare.... Le famiglie non hanno bene il quadro del rapporto qualità prezzo, come ad esempio con le automobili (li guardiamo 4 ruote e più o meno sappiamo quanto vale..... nell'immobiliare non è così..... rischio di non accorgermi di un'offerta molto conveniente....)

**non è detto che abbassando il prezzo di vendita accelero le vendite!!!!**

### **ESEMPIO:**

Promotore ha comprato vasta area, furbamente l'ha suddivisa in 2 lotti.... Parto con il primo vedo come vanno le vendite e poi proseguo con il secondo....

Verso la fine della costruzione aveva veduto pochissimo 10% rispetto al 40% ipotizzato.....

Ha pensato di abbassare notevolmente il prezzo vendita, anche rinunciando al margine di promotore.....

Ma la cosa non è automatica..... non è come l'acqua minerale, più abbassi e più vendi.....

Li poi non è che puoi abbassare del 50% perché vai sotto il costo di costruzione..... Si tratta di sconti del 10-15%....

Ma se il mercato non tira..... non tira..... E infatti non è servito a niente.....

tra l'altro le persone che avevano acquistato al prezzo più alto, erano abbastanza arrabbiate perché i lavori andavano anche a rilento..... (per abbassare i costi si allungano i tempi).....

il promotore si salvò vendendo l'altro lotto... creando liquidità.....comunque un investimento perdente.....

questo è il piano vendite lineare alla fine tutte le vendite e rateizzazioni devono essere al 100% e la sommatoria di tutti i miei incassi totali in quel periodo deve essere uguale al totale degli incassi.....?!?!?!?

e così che vado avanti anche con i parcheggi.... Etcetc

abbiamo simulato un qualcosa in cui siamo partiti con un prezzo e lo teniamo fino alla fine.....

Nei periodi in cui la cosa va abbastanza bene succede che magari, vendiamo più di quanto abbiamo previsto, il mercato è molto dinamico, allora aumento il prezzo di vendita!!!!

Uno che arriva dopo 4 periodi (un anno dopo) si trova con un prezzo di vendita più alto..... e questo è un vantaggio per il promotore.....

D'altro canto ci possono essere degli svantaggi..... se io sono verso la fine e arriva una famiglia che vuole comprarmi l'alloggio..... Mi mancano 1-2 periodi quadrimestrali prima che finiscano i lavori.....

però io li devo versare il 70%, che la famiglia non ha, e deve chiedere un mutuo..... ma il mutuo non me lo danno fino a che non ho l'atto.....ma l'atto non lo posso fare perché la casa non è finita.....

Allora il problema dei **lotti in acconto mutuo (SI FA L'ACCORDO SUL MUTUO E CI SI FA DARE L'ACCONTO E SE È PER POCHI MESI NON È UN PROBLEMA È COME SE STIPULASSIMO UN COMPROMESSO DICENDO CHE L'ATTO LO FACCIAMO TRA 6 MESI),.... IO NEL FRATTEMPO POSSO ANDARE DALLA BANCA; IN ALTRI CASI QUESTA SITUAZIONE ALLA BANCA NON GLI VA BENE perché COMUNQUE È UNA SITUAZIONE AD ALTO RISCHIO, poiché non ha ancora garanzia ipotecaria, quindi succede che ci sarà uno slittamento..... E quindi può darsi che si saranno delle perdite non tanto sul valore, ma sul fatto che avrò dopo delle somme che il mio piano vendita prevedeva in precedenza)....ma è marginale**

**Il prezzo in su, invece è significativo, perché quel 10% va a finire direttamente sul TIR.....DA UN 10% RISCHI DI PORTARLO A 20/25%**

**ONERI DI URBANIZZAZIONE: oggi gli oneri sono più alti!!!!**

**CONTRIBUTO COSTO DI COSTRUZIONE: 5% su valore parametrico dato dal comune pari a 380 €/m<sup>2</sup>(ora è più alto)  
È un valore parametrico teorico per il conteggio del contributo su costo di costruzione (di costo di costruzione tecnico, gli han dato un nome strano)**

**Contributo costo costruzione = 5% di (SLP \* PARAMETRO TEORICO) 131 € /m<sup>2</sup>SLP urbanizzazione primaria**



Noi non stiamo facendo un'ACR in cui conteggiamo la redditività del capitale proprio (detto \_\_\_\_\_), ma stiamo conteggiando la redditività pura dell'investimento immobiliare, come se il capitale proprio fosse uguale a zero. È ovvio che se noi ci mettiamo i soldi in un investimento noi non guadagniamo solo col TIR determinato dal ACR, ma anche con tutti quegli interessi passivi che non abbiamo pagato alla banca....

**Noi facciamo questa ipotesi teorica perché siamo interessati alla redditività pura dell'investimento immobiliare, ed un'altra motivazione è che possiamo confrontare degli investimenti immobiliari differenti, in cui magari ho dei capitali propri diversi!!!!**

Questa assunzione all'interno della nostra ACR ha comunque delle conseguenze!!!!

Quando faremo il piano economico finanziario, che è una cosa diversa, dovremo **prevedere fin dall'inizio** la quota di **capitale proprio**, e la quota di **capitale a prestito**, perché nel **PEF** non siamo interessati alla redditività pura di quell'investimento, **ma stiamo valutando quanto guadagna quel soggetto in quelle condizioni (capitale prestato, capitale proprio, con quelle modalità gestionali, e operativa )**.

**Nell'ACR che è un'analisi preventiva di un investimento immobiliare destinato alla vendita, noi questo possiamo anche non farlo e possiamo semplicemente vedere qual è il rendimento puro immobiliare del generico promotore immobiliare....(non lo specifico promotore immobiliare).....**

Avendo fatto questa ipotesi, ora dobbiamo capire quali siano gli oneri finanziari.....

**ESEMPIO:** vado in banca, chiedo dei soldi per finanziare l'investimento; magari ci darà il 60-70%.....  
ma tu investitore che garanzie mi dai? Ti do la garanzia dell'investimento, magari accompagnata da un'ACR(sperando che sia sufficiente).

Questo prestito è comunque garantito dal mutuo, che è il maggior livello di garanzia possibile, poiché impone un'ipoteca sul bene immobile.....

Nel momento in cui vado a chiedere il prestito **contratto le condizioni del mutuo:**

**ovviamente non posso contrattare il tasso di interesse specifico, perché il mutuo non lo stipulo domani..... ma lo stipulerò molto più avanti**

**le condizioni che andiamo a contrattare sono legate ad un indicatore.....**

a questo punto iniziamo i lavori, ma la banca non mi darà i soldi, ne potremo sottoscrivere il mutuo!!!

**Perché?**La casa che funge da garanzia non c'è ancora!!!! Come faccio a fare un'ipoteca su una cosa che non esiste? Quindi il mutuo lo faremo semmai alla fine dei lavori!!!!

**PER SIMULARE QUESTO MECCANISMO**, semplifichiamo un po', andando a **pagare le rate e gli interessi periodo per periodo**..... (trimestrali, quadrimestrali, semestrali).....

FACCIAMO ANCHE UN'ALTRA L'IPOTESI, **probabilmente meno coerente rispetto a quello che accade in realtà**: facciamo finta che il nostro sia un acconto mutuo, dove però noi possiamo **TIRARE**, cioè prendere questi soldi quando ci servono (non è esattamente così, perché in realtà ci sono degli step **struttura** → **acconto1, chiusure e partizioni** → **secondo acconto2**.....tra un acconto e l'altro non danno più nulla).

### **LINEA DI CREDITO**

Cioè sostanzialmente facciamo l'ipotesi che abbiamo una linea di credito, cioè quando abbiamo bisogno prendiamo soldi, quando incassata depositate .....come se fosse un conto corrente....

**la linea di credito è la possibilità di andare in rosso sul conto corrente.**

Oppure si può contrattare un **MASSIMALE DI ROSSO**.....

### **TABELLA:**

abbiamo COSTI, RICAVI,

**FLUSSO 1** (dato da ricavi-costi)

(-500, -800, +700, +800).....ovviamente non sarà così inizialmente perché avremo molte più uscite all'inizio, poi con il piano vendite inizieremo a vendere e incassare.

Abbiamo detto che **tiriamo**.

Le rate del mutuo sono sempre **POSTICIPATE** (se io pago una rata nel periodo 1 la pago alla fine del periodo), **l'uso del capitale matura degli interessi, cioè ha un suo costo, cioè l'onere finanziario, cioè l'interesse passivo** .....

**l'interesse passivo su questi soldi che io ho preso li pago nel periodo successivo!!!**

quindi slittiamo così definiamo meglio la situazione.

**Dobbiamo fissare il tasso di interesse passivo!!!!**

Questo è un input esterno..... ma noi dobbiamo fissarlo !!!!

sui mutui fondiari siamo nel range del 6-7-8% **ANNUO!!!!!!!!!!!!!!** Noi per comodità di calcolo lo mettiamo al **10% ANNUO**.....

**MA PER UTILIZZARLO NELLE PERIODIZZAZIONI LO DOBBIAMO TRASFORMARE IN BASE ALLA NOSTRA SCELTA**.....

Se la ci viene fornito un tasso del 7.2% questo è riferito all'anno!!! E se io ho un certo numero di periodi, non devo utilizzare questo 7.2% per ogni periodo, perché se abbiamo dei periodi trimestrali salta fuori un tasso del 28-29% annuo!!!!!!! Non va bene!!!!

**Bisogna trasformare il tasso di interesse passivo annuo, coerentemente con la periodizzazione che abbiamo scelto**....(se abbiamo dei periodi semestrali, possiamo trasformarli, sia con l'interesse composto, sia con l'interesse semplice ma comunque avremo un tasso del 5% per periodo.....).

Allora io pago il 5% su 500€, li pago alla fine del periodo, e ci metto un meno davanti perché sono dei costi (5% di -500 = -25)

**QUAL'E' L'ESPOSIZIONE NEL SECONDO PERIODO?:**

esposizione vuol dire.....quanto **in rosso sono nel mio conto corrente nel secondo periodo?**

### **IRAP (imposta regionale sulle attività produttive)**

la tassa è una aliquota relativamente bassa... 3-4%

Ma gli imprenditori questa non la sopportano proprio..... Perché non è sull'utile!!!! Talvolta si rischia di doverla pagare anche se si è in perdita.....

l'IRAP ha la logica di **tassare il patrimonio impresa; quindi non guarda l'utile specifico!!!!**

per calcolare IRAP prendo fatturato e taglio tutti i costi..... Ma questo è l'utile!!!! E quindi potrebbe assomigliare a IRES, e invece non è così, perché ci sono alcuni costi che possono essere scaricati del tutto mentre altri no.....

Quindi succede che facendo il calcolo dell'IRAP, non lo applichiamo sull'imponibile UTILE, ma lo applichiamo su un imponibile che è ben più alto!!!

Il calcolo dell' IRAP è molto complicato, cambia a seconda dei settori..... un conto è la chimica, un conto è l'edilizia

**L'irap si paga su un imponibile dato da, FATTURATO (RICAVI) -70%(COSTI), e su questo calcolare l'aliquota del 4.25% (o quella che sarà)**

probabilmente si pagherà un po di meno.... Qui abbiamo utilizzato un metro pessimistico/cautelativo, perché i costi detraibili sono più del 70%.....

### **QUANDO PAGHIAMO LE TASSE?**

**IPOSTIZIAMO CHE LE TASSE VENGANO PAGATE PERIODO PER PERIODO**(anche se ella realtà non è così poiché ci potrebbero esser degli anticipi).

Quindi calcoliamo l'utile di impresa periodo per periodo e su quello calcoliamo IRES (29%)

Quindi calcoliamo l'utile di impresa periodo per periodo e su quello calcoliamo IRAP (4,25%)

(le percentuali sono tanto per capirci, sicuramente andranno attualizzate alle aliquote vigenti)

### **IRES, dato che è sull'utile, se siamo in perdita, non si paga!!!**

C'è la possibilità anche di considerare le **PERDITE PREGRESSE**, fino a 3 anni.....

Questo vuol dire che se io ho un anno a -100 di perdite, l'altro anno -100, e poi l'anno successivo ho +50, io per le tasse dovrei pagare il 29% di 50.....Ma, se io considero le perdite pregresse abbiamo -200+50, quindi ho -150, e quindi continuo a non pagare....Mi trascino le perdite pregresse e non pago.....

### **SEMPLIFICAZIONE:**

Dato che i nostri investimenti non superano i 4/5 anni, possiamo applicare una ulteriore semplificazione, e ammettiamo di poter scontare le perdite pregresse!!!!

**Ovviamente queste perdite pregresse le scontiamo una volta sola!!!**

**-100, -100, +50, +150; quindi abbiamo 200 e 200, non si paga niente; l'anno successivo è +20, allora pagheremo il 29% di +20!!!!**

Le scontiamo una volta sola evidentemente, una volta che abbiamo scontato le perdite pregresse, quando inizia ad essere in positivo, si applica il 29% dell'utile....

Quindi le tasse le dobbiamo trattare in questi 2 modi

**IRES**, considerando le perdite pregresse

**IRAP**,[(ricavi) - (70% costi)]; se siete in negativo non paghiamo neanche l'IRAP (se quel 70% è superiore ai ricavi), altrimenti paghiamo in base all'aliquota corrispondente.

Sulle tasse c'è una **semplificazione molto forte**, ma comunque a **scopo cautelativo**

## ANDAMENTO DELL'INFLAZIONE

È un meccanismo un po' più delicato..... l'inflazione c'è sempre..... i prezzi aumentano ogni anno..... **il problema sta di quanto aumentano!!!!**

Adesso siamo in un periodo di **STAGFLAZIONE**, cioè abbiamo una recessione molto forte, associato ad un aumento dei prezzi (seppur piccolo). Oggi è poco superiore al 2% annuo(2% dovrebbe essere una sorta di valore medio-standard)

In altri periodi abbiamo avuto una **FORTE INFLAZIONE**, prima dell'entrata dell'euro abbiamo avuto periodi di inflazione a 2 cifre, 10, anche 20!!!!

Il **problema generale**: noi abbiamo un investimento che dura 4/5 anni..... sappiamo che l'inflazione c'è, come ci muoviamo? Abbiamo 2 possibilità.....

- 1) **CONSIDERIAMO L'INFLAZIONE**: la introduciamo dentro la nostra analisi costi ricavi. Ma per considerarla, in qualche modo dobbiamo prevederla..... che è una cosa complicatissima perché connessa a mille variabili.....
  - A) **Guardiamo le previsioni di alcuni istituti famosi** (comunque non superano i 3 anni...)
  - B) **Prendiamo un range di valori in cui l'inflazione può muoversi e lanciamo un algoritmo per la scelta casuale di un valore all'interno di questo range.** (tanto non siamo in grado di prevederla, tanto vale restringere l'aleatorietà del risultato e scegliere un numero a caso.....è un po' meglio che inventarselo)

**Ma cosa vuol dire inflazione al 2% annuo? Aumentiamo del 2% i costi e 2% i ricavi? NOOO!!!**

IL PROBLEMA NON è QUESTO..... il problema è avere delle informazioni tali che ci consentano di vedere quali sono le variabili che all'aumento del 2% crescono più dell'inflazione (INFLATTIVE), e quelle che crescono meno dell'inflazione.

PER ESEMPIO in questi 4-5anni il costo del lavoro è cresciuto meno dell'inflazione;

alcuni trasporti sono cresciuto molto più dell'inflazione.....

petrolio e legno sono prodotti INFLATTIVI il cui prezzo è cresciuto più dell'inflazione (dato che lo importiamo quasi tutto, aumentando il petrolio aumenta anche il legno)...

Allora o arriviamo a questo grado di dettaglio, o altrimenti aumentare i costi e i ricavi del 2% è ridicolo.....

Allora sarebbe più giusto, e anche come consiglio personale la questione di

- 2) **NON CONSIDERARE L'INFLAZIONE**: se l'alternativa 1 era quella di aumentare del 2%, tanto vale non considerarla, facciamo finta che la nostra valutazione sia esente dall'inflazione (cioè l'inflazione c'è ma i prezzi rimangono costanti sostanzialmente).

Se il prezzo del petrolio ha una inflazione del 20%, non è che il prezzo di uno scavo aumenta del 20%!!!

È vero che le macchine utilizzano benzina, c'è il trasporto in discarica..... Ma è anche vero che non tutto il tempo utilizza queste macchine, magari il costo del carburante per la quantità necessaria aumenterà del 1% e quindi il costo dello scavo lo 0.4%..... è un meccanismo un po' complicato.....

Quest'anno siamo intorno al 2.6% annuo, ma l'incremento su tutto il prezzario dei materiali lavorazioni, è stato sotto l'1%. Quindi dovrebbero essere in calo..... se io aumento semplicemente del 2% perdo tutto il succo della questione.....

## **ABBIAMO TUTTE LE INFORMAZIONI!!! PER TROVARE VALORE DI TRASFORMAZIONE**

**Valore del bene trasformato**→ fatturato (dinamico, lo abbiamo distribuito su periodi)

**Costi necessari per la trasformazioni**→ li abbiamo tutti

**Extraprofitto promotore immobiliare**→ è la soglia di accettabilità

**Dobbiamo trovare il valore del terreno corrispondente al valore di trasformazione AUMENTANDO O DIMINUENDO IL TIR, fino a che il tir non arriva ad eguagliare la soglia di accettabilità;**

**A QUESTO PUNTO QUEL VALORE DEL TERRENO TROVATO, DIVENTA IL VALORE DI TRASFORMAZIONE**

## **ANALISI DI SENSIBILITA'**

Consente di individuare le variabili che incidono di più sul risultato tra tutte quelle che abbiamo utilizzato, per il calcolo di tutti i flussi di cassa e di investimenti. (serve per chiarire quali sono le variabili chiave del nostro investimento).

**Perché è utile?** Immaginiamo di avere un certo complesso con varie destinazioni d'uso, e immaginiamo di avere piano vendite, utile d'azienda, costi di costruzioni.....quindi tutte le variabili collegate.....

Così ad occhio non è sempre facilissimo capire quali sono le variabili chiave.....

Ci sono di solito 3-4 variabili chiavi che l'imprenditore deve tenere particolarmente sott'occhio mentre si realizza quell'investimento.

Se indichiamo al promotore un costo di costruzione più alto, non è un grande problema.....

Il problema è se stiamo un costo di costruzione più basso!!!!!! E se il costo di costruzione è una delle variabili chiave, rischiamo di andare sotto la soglia di accettabilità.....

Quindi sapere che quelle 3-4 variabili sono fondamentali per quell'investimento, ci aiuta a mantenere l'occhio vigile. Io so che li devo rispettare i miei obiettivi e devo avere una particolare attenzione.

Si può fare per l'ACR, PEF, ANALISI COSTI BENEFICI!!!!!!! Etcetc .....

## **ANALISI DI RISCHIO**

L'analisi di sensibilità è il primo passo per affrontare **L'ANALISI DI RISCHIO**, che in campo professionale di investimenti privati si usa poco.....

Una volta che ho individuato queste variabili chiave devo associare una **probabilità**, e quindi automaticamente individuare il rischio dell'investimento.....

Le probabilità che l'investimento vada male (ossia che vada sotto la soglia di accettabilità) quante sono? 20%-40%-60%? L'analisi di rischio da risposte a questo genere di richieste..... Noi non la faremo ma ne parleremo

## PROGRAMMAZIONE DELLE OPERE PUBBLICHE

In Italia è stata introdotta con la Merloni, che aveva previsto che tutte le stazioni appaltanti pubbliche presentino, ogni anno, un programma triennale degli investimenti pubblici.

Il **programma triennale (Prog. Trienn.)** è uno strumento delle amministrazioni pubbliche e consiste in un elenco di opere che l'amministrazione pubblica (il comune), vuole realizzare nell'arco dei tre anni.

Viene approvato insieme al bilancio dell'amministrazione, quindi in teoria entro il dicembre 2012, dovrebbe essere stato approvato il programma triennale che riguarda 2013-2014-2015.....

(in realtà poi succede che il bilancio viene approvato poi successivamente, e di conseguenza slitta anche il programma triennale..... di solito entro marzo dovrebbero essere a posto insieme al bilancio).

Il programma triennale, serve alle **amministrazioni** per poter creare un **elenco** di cose da fare, e serve anche all'**esterno** per poter capire le **intenzioni delle amministrazioni**.

Il programma triennale, è (o almeno dovrebbe esserlo) **pubblico** (tutti devono aver la possibilità di andare a consultarlo, per capire le intenzioni appunto dell'amministrazione).....

**Il programma triennale è diviso in 2 parti:**

- **ELENCO ANNUALE:** che riguarda le opere da realizzare/appaltare, all'interno del primo anno della programmazione triennale (se il **Prog. Trienn.** è 2013-2014-2015, l'elenco annuale riguarda 1 anno della programmazione, quindi il 2013).

**Il primo anno della programmazione è anche quello più importante, perché un'opera non può essere realizzata, se non è inserita nell'elenco annuale!!**

- **ALTRI 2 ANNI:** sono le opere degli anni successivi.....  
Ogni anno le priorità del programma triennale possono essere variate, non è detto che se le opere dell'ultimo programma triennale sono previste nel 2014, vadano a finire effettivamente nell'elenco annuale del successivo programma triennale..... l'amministrazione può cambiare evidentemente.

A volte il programma triennale, nella fattispecie negli anni successivi al primo, a volte è più un grande libro dei sogni. Un sindaco di un comune piccolissimo abbia detto in sede della sua elezione, che si sarebbe occupato della realizzazione di un teatro fantastico da 5000 posti....in un comune magari anche piccolissimo.....

È evidente che questa è una cosa di difficile realizzazione..... e lui probabilmente lo sa, ma magari nel piano triennale lo troviamo lo stesso

**IL Prog. Trienn.** Prevede anche le **COPERTURE FINANZIARIE delle opere inserite nel programma** (cioè dove si prendono i soldi):

magari una costruzione che si farà nel 2015, l'amministrazione comunale dichiarerà che verrà fatto con l'ausilio di mutui..... anche qui quelle dell'elenco annuale, sono più affidabili di quelle degli anni successivi, poiché **l'amministrazione si preoccupa un po di più per quelle che deve realizzare nell'anno.**

la programmazione è il primo atto della realizzazione di un opera pubblica.

È in sede di programmazione, in sede di programma triennale che ad ogni opera pubblica viene associato un RUP (responsabile unico del procedimento).

## RIASSUMENDO:

- **SOTTO 100.000€ non occorre inserire nel programma triennale**
- **SOPRA 100.000€:**
  - **opere fino a 1 milione di €:** si inserisce nel programma triennale con uno studio di fattibilità ai sensi comma 1.
  - **opere oltre a 1 milione di €:** si inserisce nel programma triennale con uno studio di fattibilità ai sensi comma 1, **MA PER INSERIRLE NELL'ELENCO ANNUALE DEVONO AVERE PROG. PRELIMINARE**
  - **Opere in partenariato pubblico:** (anche di importo superiore al milione di €) è sufficiente lo studio di fattibilità **ma ai sensi del COMMA 2!!!!**

**Osservazioni:** Questa modifica legislativa tiene anche un po' conto di quello che succedeva nella realtà.....

Se andiamo a prendere gli studi di fattibilità di un comune precedenti a questa normativa, c'erano degli studi di fattibilità di mezza pagina A4..... QUINDI SCARSISSIMI CONTENUTI TECNICI ED ECONOMICI.....

Quindi si è un po' tenuto conto della finalità.....

Se per inserirlo nel programma triennale, sapendo che si farà il progetto preliminare definito esecutivo è una cosa....

Se invece vai in partenariato pubblico privato dove lo studio di fattibilità poi va in gara.... Allora è necessario che questo debba avere delle determinate caratteristiche..... uno studio di fattibilità di questo tipo è abbastanza impegnativo.....

## OSSERVATORIO REGIONALE OPERE PUBBLICHE (OROP):

I programmi triennali vengono obbligatoriamente invitati (tramite procedura elettronica), all'**osservatorio regionale opere pubbliche**.

**OROP**, è una struttura prevista dalla MERLONI, ma instaurato solo dopo.....

C'è un osservatorio nazionale delle opere pubbliche che raccoglie le informazioni raccolte dagli osservatori regionali.

### COSA FANNO OROP?

Tengono aggiornata la banca dati: opere pubbliche, programmi triennali, gare (appalti, ribassi.....)

L'obiettivo è quindi quello di avere un banca dati aggiornata sulle opere pubbliche regione per regione

Questi osservatori comunque non funzionano tutti allo stesso modo..... alcuni funzionano altri meno.....

Quello del Piemonte è uno di quelli che funziona..... e raccoglie tutti i programmi triennali.....

Sul sito, possiamo consultare in maniera sintetica tutti i programmi triennali delle varie amministrazioni comunali e tutte le stazioni appaltanti pubbliche (consorzi, asl.....)..... si arriva a circa 1500 (1200 sono i comuni)

Ci sono tutti gli importi per i programmi la media dei ribassi (in questo periodo di crisi ci aspettiamo che i ribassi siano maggiori, c'è più competitività perché a gente è disposta a guadagnare di meno pur di lavorare)

Il Piemonte ha questo grave handicap di avere un sacco di comuni piccolissimi.... E sicuramente sul sito non troviamo 1500 programmi triennali perché molte amministrazioni non lo mandano.... Non perché non lo vogliono fare è perché non fanno interventi oltre i 100.000€..... magari gli capita di fare un intervento ogni 10 anni se qualcuno gli dà i soldi.....

## STUDI DI FATTIBILITA'

Se vogliamo l'interpretazione normativa dobbiamo andare a vedere l'ART.14 comma 1 e 2.

Ma l'interpretazione personale è questa:

**GLI STUDI DI FATTIBILITÀ NON SONO IL 4 LIVELLO DI PROGETTAZIONE!!!!** Perché se così fosse sarebbe inutile..... è idiota avere un altro livello di progettazione ancor più facendolo prima del prog. Preliminare.....

Se è un pre-preliminare..... come molti affermano.... È inutile farlo!!!! Fai il preliminare punto e basta.....

I 3 livelli si occupano di progettazione.....

Lo studio di fattibilità si occupa di cose diverse rispetto ai tre livelli di progettazione!!!!

Si occupa della fattibilità del progetto!!!!, quindi non solo della fase economica edilizia ma tenendo anche a mente la fase di gestione dell'opera..... Infatti non a caso contengono sempre, anche quello del comma 1, riferimenti alla fase gestionale....

**Tu amministrazione devi avere i soldi sia per realizzarla ma anche per gestirla!!!!** se hai i soldi per realizzarla ma non hai quelli per gestirla, tu quell'opera non la devi fare, perché butti via soldi pubblici!!!! È questa la logica!!!!

Lo studio di fattibilità serve a far ragionare le stazioni appaltanti prima di realizzare l'opera sull'effettivo utilizzo di quell'opera (capacità di coprire le spese di gestione, sulla convenienza dell'opera, soddisfare fabbisogno degli utenti, sulla capacità di mantenere la manutenzione dell'opera).....

**È inutile fare un parco bellissimo.... Se poi non c'è nessuno che va a tagliare l'erba..... non ha senso....**

La tradizione italiana si è sempre preoccupata di racimolare i soldi per fare l'opera e basta.....

Tempo fa con dei finanziamenti nazionali abbiamo fatto un sacco di piscine.... E a 5 anni di distanza più del 30% sono state chiuse.....

La piscina in termini di gestione costa molto cara.... Ma se non hai soldi per tenerla aperta.... Non fare la piscina!!!!

Qui ci chiediamo se siamo interessati ad avere la piscina o al taglio del nastro quando si apre la piscina.....

Ma questo non va bene... Perché dato che i soldi li sfilano dalle nostre tasche io voglio che la piscina venga utilizzata.

### PROJECT:

Quando pensiamo alla parola progetto, noi pensiamo al disegno....

Questa parola vuol dire progetto, ma se noi la traduciamo così non la comprendiamo come dovremmo!!!!non vuol dire progetto!!!! Il project di una cosa, è lo studio di fattibilità di quella determinata cosa..... non è il disegno!!!!

**È la costruzione della fattibilità del progetto!!!!**

**È sulla base degli studi di fattibilità che la regione/ finanzia il progetto!!! NON SULLA BELLEZZA!!!**se poi è bello meglio è!!!! le opere vanno selezionate sulla base degli studi di fattibilità e non sulla base degli progetti preliminari..

Se tu chiedi alla regione dei finanziamenti per un'opera pubblica, la regione ti chiede uno studio di fattibilità, perché vuole vedere come lo gestisci anche dopo..... ed è giusto che sia così....

Con i soldi tuoi caro comune fai quel che vuoi..... ma se i soldi sono di un ente superiore io voglio che questi soldi servano per finanziare delle opere che servano a qualcosa..... Non devono rimanere chiuse.....

**Gli studi di fattibilità servono per verificare l'effettiva fattibilità dell'opera sia in fase di realizzazione ma soprattutto in fase di gestione!!!!**

Servono anche per valutare le diverse alternative e le convenienze pubbliche di quell'opera, le analisi costi-benefici..

**Gli studi di fattibilità ai sensi del comma 2 richiedono anche LA REDAZIONE DEL PEF (piano economico finanziario)**



Allo studio di fattibilità noi chiediamo se l'opera sta in piedi o meno..... no ce ne frega niente di vedere se è bella o brutta, non ce ne frega niente di questi magnifici rendering.... Tavole progetti..... uso materiali innovativi, super ecologica!!!! poi se è bella fa piacere..... **ma deve stare in piedi dal punto di vista economico- finanziario.....**

Ad un certo punto l'autorità nazionale di vigilanza sulle opere pubbliche è intervenuta con una sua delibera: si era accorta che c'erano molti problemi e soprattutto nel partenariato pubblico privato....

**perchè?** Perché nel PPP se tu vai in gara con lo studio di fattibilità, e magari questo è fatto male..... fai dei contratti assurdi..... quello che firmi è un contratto!!!!

Preoccupata da questo aspetto l'autorità di vigilanza ha emesso una delibera che recita: nel caso di partenariato pubblico privato ci devono essere determinati punti.....

Il 207 ha preso questa delibera e l'ha inserita nel regolamento attuativo del codice contratti.....

Quindi il famoso art 14..... sostanzialmente il comma 2 riprende questa delibera delle autorità di vigilanza sulle OPERE PUBBLICHE.....

### **CHE COS'È UNO STUDIO DI FATTIBILITÀ E COSA DEVE CONTENERE STA SCRITTO NELL'ARTICOLO 14 DEL 207**

L'articolo 14 ha diviso in 2 (

**studi di fat. Per opere non in partenariato pubblico privato:** blandi e poco completi

**studi di fattibilità per le opere in partenariato:** ricchi e completi

se la 144 del '99 rimane in vita vuol dire che le opere oltre i 10 MLN €, anche se non sono in partenariato pubblico privato, è richiesto lo stesso lo studio di fattibilità..... Ma per quale comma, 1 o 2? Non c'è scritto da nessuna parte..

**ESEMPIO:** immaginiamo opera da 11 MLN € non in partenariato.....

La verifica di gestione di questa opera secondo questa legge non andrebbe fatta..... è vero che non è in partenariato..... ma l'importo è consistente.....

Il Piemonte in un caso del genere ha legiferato, e avrebbe fatto un comma 2 per accedere al finanziamento..... anche nel caso di budget inferiori agli 11 MLN..... In altre regioni invece non si sarebbe fatto..... dipende da regione a regione.

**LE LINEE GUIDA REGIONALI SONO DISPONIBILI SUL SITO DELLA REGIONE (sotto osservatorio o sotto urbanistica) SE LE REGIONI NON HANNO DELIBERATO, VALE LA LEGISLATURA NAZIONALE.**

#### **RIASSUMENDO:**

**abbiamo un'opera sopra 1 MLN €NON in partenariato pubblico privato:**

- **se la inseriamo nell'elenco annuale,** dobbiamo avere il progetto preliminare per forza
- **se la inseriamo nel programma degli anni successivi:**

possiamo avere il progetto preliminare (ma non è obbligatorio)

oppure se non abbiamo il progetto preliminare possiamo inserire lo studio di fattibilità ai sensi del comma 1

oppure non fate nulla e l'anno dopo fate il progetto preliminare e inseriamo direttamente nell'elenco annuale

- **se siamo in partenariato pubblico privato: DOBBIAMO FARE SEMPRE STUDIO DI FATTIBILITÀ AI SENSI DEL COMMA 2**

**ESEMPIO:** (l'analisi della domanda e dell'offerta l'abbiamo trattata con ACR, e per i privati è una cosa che ovviamente serve.....

Ma anche per le opere pubbliche c'è un problema di domanda e offerta..... è inutile fare un campo di tamburello a papero poli, s a papero poli nessuno gioca a tamburello.....

È inutile fare un museo colossale dei materiali contadini ormai in disuso.....

il problema è come organizzare questo museo.....

se tu pensi che questo museo sia in grado di attirare 50.000 visitatori l'anno nel piccolo comune fai una scemenza perché non li attirerà mai.....

Se tu invece fai un piccolo museo nel piccolo comunque in cui abbiamo una gestione semplificata, in cui alla festa del paese il museo è aperto, dove magari l'assessore alla cultura ha in tasca le chiavi del museo dove se c'è qualcuno che vuole visitarlo si va lì e lo si apre .....allora la cosa è diversa.....)

**L'analisi della domanda e dell'offerta serve anche per dimensionare, dare un target all'opera.....**

Quel museo lì non farà mai più di 1000 visitatore l'anno (è tanto.....)

Se facciamo una cosa troppo grossa sapete già che quella cosa non può stare in piedi....

**Soprattutto la domanda è quella che ci aiuta!!!!L'analisi della domanda è fondamentale per dimensionare l'opera**

E poi l'offerta..... è chiaro che se tutti i paesi attorno hanno un museo dell'arte contadina allora forse converrebbe farne uno un po più grosso e bello..... se ognuno ha il suo si divide la domanda.....

Idem per una piscina..... Per un comune piccolo una piscina non si riesce a reggere..... ma se c si mette d'accordo e su questa piscina gravitano 10 comuni attorno allora la piscina sta in piedi..... La domanda presente riesce a far vivere la piscina.....

Un teatro da 1500 posti in un paesino sperduto non ha senso..... Quella roba lì non può stare in piedi.....non si fa.... Se poi il comune decide di sprecare i suoi soldi (in realtà i nostri) può farlo liberamente..... non deve però chiedere i soldi allo stato e alle regioni..... su di un'opera che non sta in piedi già in partenza...

Se non sta in piedi, tu puoi arruolare i migliori progettisti con i migliori materiali..... Ma quella roba lì non sta in piedi lo stesso!!!! È un discorso brutale ma è così.... Soprattutto in un periodo di risorse limitate..... non puoi sprecare fondi.... e devi tenere conto anche della manutenzione.... Che va fatta..... A maggior ragione in un'opera pubblica.....

**Entrambi gli studi di fattibilità sia sopra che sotto i 10mln di euro hanno i primi punti in comune..... sia che sia completo sia che sia sintetico.....secondo GUIDA NUVV**

Dal **PARAGRAFO 1.2.4 INDIVIDUAZIONE DELLE ALTERNATIVE PROGETTUALI**

**le cose si differenziano:**

- **STUDIO SINTETICO:**

**Individuazione e analisi delle alternative, motivazione delle scelte che hanno carattere sintetico:**

avevi delle alternative ..... perché hai scelto questa? Devi motivare la scelta

- **STUDIO COMPLETO:**

**illustrazione delle alternative sotto profilo tecnico funzionale, organizzativo, gestionale..... e per ogni esclusione indicare i parametri tecnici, funzionali, economici..... per cui è stata esclusa.....**

**Punti di forza e di debolezza.....**

## **SOSTENIBILITA' , o FATTIBILITA' ECONOMICO SOCIALE (paragrafo 1.6):**

**COMPLETO:** richiesta l'analisi costi benefici

**SINTETICO:** richiesta una analisi aggregata di carattere sostanzialmente descrittivo (no analisi costi benefici, richiede descrizione dei costi e dei benefici )

L'ANALISI RIGUARDA ADEMPIMENTI TECNICI, AMMINISTRATIVI, PROCEDURALI, INTERFERENZE CON ALTRI ENTI, PARTNER ISTITUZIONALI, GESTIONALI, ESISTENZA DI COMPETENZE TECNICO GESTIONALI NELLA STESSA STAZIONE APPALTANTE..... FORSE IL DIAGRAMMA DI GANTT POTEVA ESSERE MESSO QUI..... VISTO CHE È TUTTA LA PARTE BUROCRATICA.....

## **SOSTENIBILITA' FINANZIARIA (paragrafo 1.5):**

**analisi sensibilità e di rischio.....** Forse è esagerata perché non c'è nessuno che fa piano economico finanziario per le opere pubbliche..... e poi addirittura si chiede l'analisi di rischio e di sostenibilità..... È un po' esagerato....

Comunque..... nella guida NUVV

**SINTETICO:** descrizione sintetica dei fattori di incertezza, analisi di sensibilità soloparametrica per sostenibilità finanziaria (cioè se ci sono fattori di incertezza me li descrivi, non fai una analisi di rischio, e mi dici solo quali potrebbero essere i rischi, però mi fai un a analisi di sensibilità SOLO SULL'ANALISI FINANZIARIA.....)

Un po' come ACR che è una analisi finanziaria, leggermente diversa, ma parametrica....

**COMPLETO:** analisi di rischio con parametrizzazione se necessario, analisi di sensibilità sulla base di analisi rischio parametriche sia per la sostenibilità finanziaria che per la convenienza economica.....

**Mi devi fare l'analisi di rischio, poi l'analisi di sensibilità, sia per la parte finanziaria sia per la economica (sia sul PEF sia sulla COSTI BENEFICI).**

(di solito l'analisi di rischio non viene mai fatta e quando la si fa è una breve descrizione sintetica dei rischi..... non è facile farla e non è neanche chiaro come si faccia..... E in più è anche costosa).

Gli studi di fattibilità devono avere queste caratteristiche..... se non li hanno..... non è uno studio di fattibilità.....

Ci sono dei manufatti che non hanno tutto quello previsto e li chiamano studi di **PRE-FATTIBILITA'** .....

**RIASSUNTO PUNTATA PRECEDENTE:**

saltando alcuni passaggi intermedi, abbiamo visto che **gli studi di fattibilità**, fino all'entrata in vigore del 207, non c'era una norma che descrivesse l'effettivo contenuto degli studi di fattibilità.....

fino ad allora si faceva una norma che non era legislativa..... ma una norma più debole, e che era il documento denominato **GUIDA NUVV** (nuclei per la valutazione e verifica degli investimenti pubblici) prodotto dalla conferenza **STATO-REGIONI**

abbiamo visto molto rapidamente i titoli e i contenuti della guida, per gli studi di fattibilità;

in particolare sono presenti 3 grandi capitoli suddivisi in:

**fattibilità TECNICA,                      fattibilità ECONOMICA,                      fattibilità PROCEDURALE AMMINISTRATIVA**

con la 207 finalmente gli studi di fattibilità sono entrati in un ambito più legislativo....

Gli studi di fattibilità dal **punto di vista legislativo** hanno **2 funzioni**: servono per inserire le opere, al di sotto del milione di €, all'interno del programma triennale, presentato dalle pubbliche amministrazioni. (al di sopra del milione di €, per inserire nel elenco annuale, serve progetto preliminare.....)

**Funzione 1:**                      Il nostro studio di fattibilità serve per inserire opere sotto milione di euro nell'elenco annuale nel 2° e 3° anno del programma triennale qualsiasi tipo di opera

**Funzione 2:**

**lo studio di fattibilità viene posto a base di gara nelle opere di interesse pubblico realizzato in partenariato pubblico privato.**

La normativa vigente fa una grande differenza tra i 2 studi di fattibilità:

sdf per l'inserimento nel programma triennale, sono molto più leggeri

sdfposti a base di gara in caso di partenariato pubblico privato, sono molto più impegnativi

**gli STUDI DI FATTIBILITA' vengono trattati nell' ARTICOLO 14 del 207 (regolamento sui lavori pubblici)**

l'articolo 14 è diviso in 2 COMMI!!!! (Sdf comma 1, sdf comma 2).

- **SdfCOMMA 1 (sdf leggeri):** si compone di
  - ✓ **RELAZIONE ILLUSTRATIVA** (contenente le caratteristiche funzionali, tecniche gestionali, economico-finanziarie delle opere da realizzare)
  - ✓ **ANALISI DELLE POSSIBILI ALTERNATIVE** rispetto alla soluzione realizzativa individuata (elenca tutte le alternative e dimmi perché non le hai scelte)
  - ✓ **VERIFICA DELLE POSSIBILITA' DI REALIZZAZIONE** mediante contratto di partenariato pubblico privato (verifica se puoi realizzarlo in PPP oppure no)
  - ✓ **ANALISI DELLO STATO DI FATTO** delle sue componenti architettoniche, socio economiche, amministrative
  - ✓ **VERIFICA DELLA FATTIBILITA' AMBIENTALE E PAESAGGISTICA DELL'INTERVENTO, DEI REQUISITI DELL'OPERA DA PROGETTARE, DELLE CARATTERISTICHE DEI COLLEGAMENTI OPERA-CONTESTO, RIFERIMENTO AI VINCOLI ARCHEOLOGICI PAESAGGISTICI, INTERESSATI DAGLI IMMOBILI IN OGGETTO**
  - ✓ **MISURE IDONEE A SALVAGUARDARE E A TUTELARE I BENI PAESAGGISTICI**

### **C ELABORATI STABILITI DAL RUP PRESENTI TRA QUELLI DELL'ARTICOLO 21 (elaborati progettuali per il progetto preliminare)**

(il rup se vuole può chiedere a chi fa lo studio di fattibilità di anticipare degli elaborati all'interno dello studio di fattibilità, tra quelli che dovranno essere fatti nel progetto preliminare)

Se devi fare una ristrutturazione e magari ti serve una certa disposizione degli ambienti allora chi fa lo studio di fattibilità anticipi una distribuzione di massima degli ambienti.....in modo che questo diventi un elemento di gara..... fornisci qualche elaborato ai concorrenti.....

Se invece non ti frega nulla allora lasci stare e vai avanti col tuo studio di fattibilità senza elaborati progettuali.....

### **D ELABORATO TECNICO-ECONOMICO**

- 1. VERIFICA DELLA POSSIBILITÀ DI REALIZZAZIONE MEDIANTE CONCESSIONE RISPETTO ALL'APPALTO**
- 2. ANALISI DELLA FATTIBILITÀ FINANZIARIA, (costi-ricavi), con riferimento alla fase di costruzione, e nel caso di concessione il riferimento alla fase di gestione.**
- 3. ANALISI DELLA FATTIBILITÀ ECONOMICA E SOCIALE (ANALISI COSTI BENEFICI)**
- 4. SCHEMA DI COSTRUZIONE TARIFFARIO in caso di concessione**
- 5. ELEMENTI ESSENZIALI DELLO SCHEMA DI CONTRATTO**

## **NOTA BENE & COMMENTI**

---

### **Analisi domanda e offerta (punto 2 relazione illustrativa)**

( tu devi definirmi un bacino di utenza, all'interno di questo bacino di utenza deve vedere se ci sono e quali sono dei bisogni.....

Ma non mi devi dire c'è bisogno di uno sferisterio..... Mi devi dire c'è bisogno di uno sferisterio perché lì dentro ci devono giocare a palla-pugno e ne abbiamo bisogno perché molte persone richiedono.....)

**Dal mercato privato, dobbiamo fare L'ANALISI DEI COMPETITORS:** DEVO FARE UNA NUOVA PISCINA.....va bene.... Facciamo vedere che abbiamo una domanda con elementi quantitativi, e facciamo vedere che c'è bisogno di una piscina.....

Noi abbiamo un bacino di utenza, e probabilmente attorno ci sono anche delle altre piscine!!!!

È chiaro che se non ci sono altre piscine l'analisi dei competitors si risolve molto facilmente..... sono l'unica che c'è....

Ma se non sono l'unica piscina dentro il mio bacino di utenza, vuol dire che quelli mi portano via una quota di domanda, e quindi io devo fare una analisi..... **di gradimento.....**

#### **1) QUANTO LA RIEMPIO? QUAL È IL TASSO DI OCCUPAZIONE DEL SERVIZIO?**

- 2) COME È LA QUALITÀ DEL SERVIZIO OFFERTO?** La piscina dei competitors che non ha mai avuto manutenzione, ha tutte le piastrelle che si staccano, tutta ammuffita, bagni orripilanti..... allora il potenziale di questa piscina è molto basso.... Quindi se io ne faccio una nuova probabilmente ne porta via un po di quelli che vanno abitualmente in questa fatiscente..... Sono un attrattore forte

**Questa è una LOGICA PRIVATISTICA DA APPLICARE ANCHE SULLE STRUTTURE PUBBLICHE CHE VANNO IN PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO..... (non in assoluto per le strutture pubbliche!!! Anche se non ci sarebbe nulla di sbagliato.....)**

**Perché un conto è l'analisi della domanda..... un conto è l'analisi delle tariffe!!!**

Io potrei fare una bellissima analisi sulla domanda e sulla offerta e poi cedere il servizio gratuitamente.....

### Riferimento punto D1 →

(potrebbe essere un po' una stupidaggine perché se hai il partenariato pubblico privato sei automaticamente in concessione, quindi non ha tanto senso.... Ma ribadisce quello che abbiamo detto poco sopra.... Cioè tu mi devi verificare la possibilità di andare in partenariato)

se c'è la possibilità di andare in partenariato, la legge nazionale suggerisce di percorrere quella strada.... Se non c'è non percorrere quella strada.....

in qualche modo spinge le amministrazioni locali ad andare verso il partenariato.... Perché il partenariato prevede l'utilizzo di capitali privati, quindi a parità di investimento pubblico complessivo fanno più opere evidentemente.... È chiaro che non tutte le opere possono andare in partenariato (LE FAMOSE **OPERE FREDDI**), ma queste opere non è che non si devono fare..... si devono fare, ma non in partenariato ..... il pubblico deve realizzare quelle opere e quei servizi punto e basta.

### Riferimento punto D2 →

questo è quello che noi e la normativa chiamiamo **PEF**.

In un caso come il nostro (investimento immobiliare privato) il PEF non va bene..... È meglio un'analisi costi ricavi..... È chiaro che è presente un flusso di costi e ricavi, altrimenti non sarebbe un'analisi finanziaria, ma non contiene la parte riferita ai costi di gestione... è per questo che è meglio utilizzare il PEF per definire il quadro costi e ricavi della gestione!!!

L'analisi finanziaria dei costi e ricavi esteso alla fase di gestione (se abbiamo concessione c'è anche una durata, e il PEF è esteso a tutta la durata della concessione VA FATTO!!!! È OBBLIGATORIO!!!

### Riferimento punto D3 →

Il comma 2 chiede sia la valutazione finanziaria (PEF) sia la valutazione della convenienza pubblica (ANALISI COSTI BENEFICI)

### Riferimento punto D4 →

Se fai un'analisi finanziaria sui ricavi di gestione, questi non possono che derivare dalle tariffe, cioè quanto si paga per l'uso di quel servizio.... le entrate dipendono da quanto si paga il servizio, e quanto si paga dipende dalle tariffe che noi applichiamo..... quindi è evidente che se c'è un PEF c'è anche uno schema tariffario!!!

**Perché SCHEMA TARIFFARIO e non TARIFFA?** Perché in alcune opere pubbliche ci possono essere delle condizioni particolari.... Oltre 65 anni entrano gratis/hanno sconto del 50%, sotto i 14 anni..... etcetc .....

### Riferimento punto D5 →

Nello studio di fattibilità che andrà a base di gara, bisogna anche fare un documento, spesso non facilissimo che inserisce gli elementi essenziali del contratto tra la pubblica amministrazione e i privati

Abbiamo visto la differenza tra i 2 studi di fattibilità (abissale!!!!!!)

Comma 1 è una relazione dove prende in esame alcuni punti.... ma è pur sempre e solo una relazione generale.....

Comma 2 è un vero e proprio studio di fattibilità.....

Un'altra cosa è che è sparito un punto della guida NUV, cioè quello relativo all'analisi di sensibilità e di rischio; per l'analisi di rischio han fatto bene, perché complicava molto e aggiungeva costi alla redazione dello studio di fattibilità, senza produrre molti risultati.....

forse l'analisi di sensibilità si poteva tenere per far vedere quali erano le variabili chiave.... ma questo non impedisce l'analisi di sensibilità..... rimane una cosa in più.....

un po' come il progetto preliminare, c'è un elenco di elaborati minimi da consegnare... poi se vuoi fare di più va bene..... se non ha le cose minime.... Il RUP non lo accetta, quindi non te lo paga.... Non importa se hai fatto cose in più se mancano le minime.... 46

### **eccezioni e casi ibridi**

ci sono poi alcune situazioni in cui le forme non sono tanto chiare..... per esempio:

abbiamo lo stesso giochetto del progetto preliminare però fatto con lo studio di fattibilità:

abbiamo un'opera in partenariato pubblico privato inserita nell'elenco triennale (3 anno)..... a questo punto doveva essere fatto uno studio di fattibilità comma2 come da legge vigente.....

ma dato che l'amministrazione aveva l'opera al terzo anno, hanno deciso di inserire uno studio fatt. comma 1, quando arriviamo nell'elenco annuale inseriamo un sdf comma 2.... **Perché?**

Perché comma 1 posso farlo all'interno dell'amministrazione e non mi costa nulla.....

Mentre il comma 2 devo affidare un incarico professionale esterno (perché c'è il pef, e altre cose).....

e questo è stato accettato..... ma è un caso.....

### **motivazioni**

l'amministrazione dice..... io preferisco fare così, perché se l'opera è nel programma triennale e poi cambio idea e non la faccio? Non avrebbe senso fare subito il comma 2, perché nel caso l'opera non dovesse essere fatta ho buttato dei soldi, invece se faccio il comma 1 e poi faccio il comma 2 quando l'opera è sicuro che dovrà essere realizzata non butto via nulla.....

(c'è da dire che il programma triennale non è un libro dei sogni..... come spesso accade..... se metti in programma una opera è perché ti serve..... di solito del programma triennale ai fini politici è sempre fantastico ma alla fine della fiera se ne realizzerà il 20% se va bene.... Molto più affidabile è invece il programma annuale, quest'anno faccio questo e quello) 58

Questo è un tipico esempio in cui il PARTERNARIATO PUBBLICO PRIVATO è presente solo nella fase di gestione!!!!  
O c'è una gestione pubblica dove l'amministrazione gestisce direttamente lei,  
oppure affido incarico di gestione a ditta esterna..... Allora per fare questo c'è un altro iter:  
GARA → BANDO → INSIEME DI PARTECIPANTI → .....  
Io il campetto te lo posso dare anche gratis, basta che tu ti paghi tutti i costi di gestione.....  
oppure mi paghi un piccolo affitto e tu paghi i costi di gestione.....

**QUESTA È UNA FORMA DI PARTERNARIATO PUBBLICO PRIVATO,**  
E PUÒ ESSERE CLASSIFICATA SOTTO LA CATEGORIA DELLE **CONCESSIONI!!!!**

#### **Differenza tra CONCESSIONE e APPALTO**

**APPALTO:** dietro corrispettivo di somma di denaro mi fornisci un certo tipo di servizio

**CONCESSIONE:** ti concedo un diritto mio personale che è la gestione di un'opera pubblica..... te la concedo per un certo numero di anni. → in questo caso concessione di sola gestione

Nel nostro caso ti concedo di gestire per un certo numero di anni il campetto a certe condizioni presenti nel bando, disciplinare di gara, allegati.... E tu su quello mi farai delle offerte.....

Con cosa si va in gara per pagare **projectfinancing?**

**con lo studio di fattibilità ai sensi del comma 2 !!!** poi gli dovrò presentare elementi del contratto, con lo schema tariffario, col PEF..... Il preliminare se lo fa il proponente...

i partecipanti sulla base di questo mi dovranno presentare una proposta a seconda di che cosa scrivo nel bando....  
(tra le varie cose c'è anche il progetto preliminare, che io sceglierò sulla base di un'offerta economicamente più vantaggiosa..... sicuramente il progetto preliminare avrà una sua influenza, anche se a noi interessa più come verrà gestita....etc.etc).

Un projectfinancing si conclude con una **concessione di costruzione e gestione** (costruiscono /ristrutturano e gestiscono PER UN CERTO NUMERO DI ANNI), e alla fine dar tutto a me, quindi potrò decidere cosa farne, e potrò indurre una concessione di sola gestione.....

**Concessione di costruzione/gestione e concessione di sola gestione** sono tutte forme di partenariato pubblico privato.....

#### **DIFFERENZA TRA CONCESSIONE COSTRUZIONE/GESTIONE e PROJECT FINANCING:**

fanno sempre parte del partenariato pubblico privato, e si concludono alla stessa maniera (con una concessione), ma c'è una grande differenza rispetto al projectfinancing:

l'amministrazione sceglie di andare in gara non con lo studio di fattibilità, ma con una progettazione più avanzata (in genere definitivo o esecutivo).

**Perché?** Alcune amministrazioni vogliono governare maggiormente la fase di progettazione, quindi il manufatto edilizio.....

Dal punto di vista astratto il projectfinancing, è quello migliore, perché dato che io do la gestione a te gestore privato.....



**CONCESSIONE DI SERVIZI:** a seconda della concessione di costruzione e gestione, è quella in cui il privato non si accolla una costruzione (realizzazione di un'opera che andrà gestita, e quindi che avrà dei costi iniziali e poi in fase di gestione),

**ma si accolla un servizio!!!!** (es. manutenzione dell'illuminazione pubblica, pulmino della scuola, manutenzione edifici scolastici.....servizio bus, servizio accompagnamento anziani).....**tutti tramite appalto di servizi....**

in questo caso i costi che avrà il privato del projectfinancing, saranno i **costi di mantenimento del servizio, e qualche volta potrebbe esserci un costo iniziale di mantenimento,**

**ESEMPIO:** cooperativa multinazionale che gestisce mensa del politecnico, vincendo una gara d'appalto con delle migliorie (offerta economicamente più vantaggiosa),

(le gare possono essere a massimo ribasso o ad offerta economicamente più vantaggiosa, cioè dove viene tenuto conto anche di qualcosa di migliorativo rispetto al progetto iniziale che offro.... )

migliorie con dei lavori alla mensa e poi la gestione.... Quindi aveva un costo iniziale più costo di gestione + ricaviderivati dalla gestione..... quindi mi occupo in realtà solo della gestione e della manutenzione....

### **GLOBAL SERVICES:**

è un contratto in cui io affido l'intero immobile a patrimonio pubblico in totale gestione ad un privato. Che si occuperà dell'oggetto come se fosse suo potendo prendere anche decisioni da padrone di casa.....

Un conto è in cui la manutenzione in cui io pubblico faccio il progetto.

di solito si fa per tanti edifici, essendo un comune piccolo, ha da gestire (municipio, la scuola, centro polifunzionale, centro sportivo) il privato se li accolla tutti con il global services, e si prende i proventi di gestione o un canone da parte del comune, e fa tutta la gestione e manutenzione ordinaria e straordinaria.... Se ne occupa in toto,

decide anche sulla progettazione (se la scuola ha bisogno di una ritinteggiata può decidere se farla verde, gialla, a seconda del piano colore), ma **il comune si dimentica anche completamente delle decisioni, QUESTA è LA GRANDE**

### **DIFFERENZA TRA IL GLOBAL SERVICES**

### **ACQUISTO DI COSA FUTURA:**

si fa un acquisto di cosa futura, in caso di partenariato pubblico privato, quando l'opera ancora non esiste.

Mentre gli altri possono essere sopra beni esistenti, in questo caso l'opera non esiste ma si considera come se esistesse....

Il pubblico entra in proprietà di questo bene nel momento in cui viene realizzato.....

Questo tipo di contratto di cosa futura si fa quando il pubblico non ha ancora i soldi per pagare un canone, piuttosto che occuparsi della gestione e della costruzione, anche a livello di procedura d'appalto....

Quindi scarica sul privato..... che si occupa di realizzare l'opera come se fosse opera privata (non esiste ancora, ecco perché di cosa futura), e quando l'opera verrà realizzata diventerà a tutti gli effetti un'opera pubblica.....

Quindi il privato la realizza con le modalità di gara pubbliche....(appalto, massimo ribasso/offerta economicamente più vantaggiosa, selezionando le imprese....), ma il privato sostituisce il pubblico nell'accollarsi della gestione della procedura di gara.....

Questo viene fatto di solito quando il pubblico non ha delle risorse economiche, ma anche quando non ha risorse interne di personale in grado di gestire una gara pubblica.....

Gestire una gara pubblica non è così semplice..... non è che il comune bandisce la gara, gestisce le offerte e basta....

È molto complesso.....

(in realtà **si tratta di eseguire le regole del codice appalti**..... però non tutti i comuni sono in grado di farlo..... soprattutto i comuni piccoli)

**Io non chiudo la gestione dell'anno, ma aggiungiamo tutto quello che abbiamo perso e guadagnato.....** è sul rischio di gestione che io calcolo i miei oneri finanziari attivi e passivi.... Esattamente sul conto corrente.....

**Dove non è tutto quello che abbiamo perso e guadagnato nel periodo, ma va ad accumularsi a tutto quello che avete guadagnato o perso da quando lo avete aperto...**

il nostro privato da quando ha aperto la società ad hoc per gestire l'intervento, cioè collaborare col pubblico attraverso leasing operativo, da questo momento si fa un conto di tutto quello che spende e guadagna e avrà una esposizione che in qualsiasi momento potrà essere attiva o passiva, ma è comunque accumulata!!!!

Su questa accumulata pagherò degli oneri finanziari.....

**il rispettivo canone che il comune da al privato deve anche coprire questi oneri finanziari e le spese di funzionamento e manutenzione ..... ossia tutti i costi del privato + un piccolo rendimento!!!!**

**il canone è il minimo affinché il privato possa andare a zero!!!!!!**

Il privato costruisce l'opera se la gestisce, se parliamo di opere che non generano reddito (la scuola ad esempio):

io privato costruisco la scuola, che non è privata ma pubblica, me la gestisco (costi di gestione e manutenzione);

il comune, siccome la scuola non ha una retta, mi paga un canone.....

che mi dovrà coprire

**(costo di realizzazione + costo di gestione periodo per periodo + costo di manutenzione + oneri finanziari)**

**Oneri finanziari perché io non ho fatto tutto con denaro proprio, ma con denaro a prestito.... COPERTO QUESTO DEVE ESSERE UN MINIMO DI RENDIMENTO,** per rendere appetibile al privato l'investimento.

Il pubblico realizza con PPP perché non ha le risorse, né la capacità di gestione, e soprattutto il privato con la gestione potrebbe essere più efficiente, perché magari il pubblico dovrebbe fare delle assunzioni.....

Nei comuni piccoli spesso non hanno neanche le persone fisiche da poter mettere all'interno della gestione della scuola.....

Quindi danno l'incarico al privato e loro non se ne preoccupano..... quindi gli pagano un canone che copra tutti questi costi, + un **RENDIMENTO, che verrà stabilito su una percentuale in rapporto a quanto ho speso, a quanti sono i miei costi.....** (ecco perché il rendimento è più simile al TIR dell' ACR)

In tutti gli investimenti non andiamo a vedere solo il VAN, perché: **esempio :**

se io costruisco la scuola a 4 milioni €, i canoni arrivano a pagare 4.8 milioni €, quegli 800.000€ non sono remunerativi sui 4 milioni..... Perché non sono in percentuale (ecco perché il rendimento si dà in percentuale)

**tutte queste forme hanno una durata, perché se fosse illimitata, prima o poi il privato rientra evidentemente....**

**CONFLITTO DI DURATA TRA PUBBLICO E PRIVATO:**

**PUBBLICO:** che si occupa di servire un servizio, e di dare sostanzialmente dei beni e la possibilità di svolgere delle attività alla collettività, il tempo è in teoria illimitato.....

L'amministrazione si guarda solo il suo mandato di 4 anni ok..... ma di solito guardano periodi molto lunghi.....

Dire al comune costruisci la scuola, e poi se ne occupa il privato della gestione per 30 anni, per il pubblico non sono nulla.....

**PRIVATO:** ovviamente il ritorno deve avvenire prima dei 30 anni..... quindi chi è che investe un capitale che si prospetta ritornare nei prossimi 30 anni? Il ritorno deve essere prima, attraverso un canone annuale, proporzionato..... e più o meno simile ad uno stipendio medio.....

Se l'imprenditore si accolla tutta la spesa, il privato potrebbe richiedere uno stipendio anche per lui.....

## RIASSUNTO PER ESERCITAZIONE:

### come e dove troviamo i saggi di interesse (saggio di attualizzazione, di interesse attivo, di interesse passivo)?

**SAGGIO DI ATTUALIZZAZIONE:** saggio che mi permette di attualizzare il mio investimento (saggio intrinseco di rendimento).

Prendiamo un BTP (buono del tesoro poliennale), **di pari durata del nostro investimento**, (i BOT andrebbero bene ma hanno scadenza corta in genere).

L'investitore immobiliare che monta tutto l'anbaradan dell'ACR, acquisisce il terreno, costruisce, vende, si assume il rischio legato, chi glielo fa fare?

Potrebbe benissimo comprare dei btp, e attendere il rendimento..... nel frattempo potrebbe far vacanza o avere altri rendimenti.....

Ecco perché la

**soglia di accettabilità** è data da= **rendimento intrinseco dell'investimento** (rend. **btp** rischio nullo) + **quota di rischio**

**QUOTA DI RISCHIO:** qualche anno fa era intorno al 5% (media calcolata su investimenti di questo tipo), oggi il mercato immobiliare è in profonda crisi, c'è tanto invenduto, i prezzi sono scesi, sfitto..... quindi la quota media è intorno al **7-8%** (posso considerarlo al 6% in zone dove so che vendo comunque.....)

**N.B. il rischio deve tenere conto delle nostre destinazioni d'uso e dalla zona!!!!**

**ESEMPIO:**

in centro a Torino posso scendere col rischio se ho tutto residenziale (se ho una casa in piazza castello.... In qualche modo la vendo, poiché è un'utenza che in qualche modo sente meno l'effetto crisi).....

invece se ho molti negozi, quindi abbiamo tanto ASPI, magari abbiamo 80% residenziale e 20% ASPI, dobbiamo fare salire il rischio perché che con i negozi sarà molto più difficile..... e in effetti in centro ci sono moltissimi negozi vuoti.....

se faccio parcheggi nella zona del politecnico li vendo bene, san salvario li vendo benissimo, in centro li vendo benissimo, santa rita bene, sono in un periferia tranquilla, non c'è vandalismo, non c'è difficoltà a trovare posto auto, allora saranno un po più difficili da vendere..... (è vero che la mattina mi devo alzare un po prima per togliere il ghiaccio, ma è solo una questione di comodità, e non per una questione di sicurezza o per non girare sotto casa 3 ore per trovare il posto....)

9% è tanto in città, ma potrebbe andar bene in un posto dove non c'è proprio per nulla domanda.... Anche se forse non sarebbe il caso di costruire in un caso del genere....

**Dove trovo i btp?** I btp li trovo nel supplemento del sole 24 ore "finanza e mercati", e vado a cercare il rendimento netto, perché quello lordo comprende le tasse che dovrò pagare quindi non va bene....

Possiamo trovare anche sui quotidiani la stampa, repubblica sulla pagina finanziaria...

Sul giornale troviamo il btp aggiornato al giorno precedente.... Quindi il lunedì non li troviamo perché le borse la domenica sono chiuse.

**SAGGIO DI INTERESSE ATTIVO e PASSIVO:**

L'imprenditore che costruisce avrà aperto una **linea di credito**, chiede un finanziamento, ipotizzando nella relazione che tutto il capitale sia dovuto da prestito (**rendimento da investimento puro**)....poi ovviamente se io ho del capitale è una situazione migliorativa.....apriamo linea di credito, comincio a costruire, quando vendo rientro del debito, e inserisco capitale nel mio sacchetto( che consideriamo simile ad un conto corrente);

quando sono in **attivo** la banca mi dà degli **interessi attivi**,

quando sono in **passivo**, la banca mi sta prestando quei soldi, io **pago** il costo di quel denaro.....

**RICAPITOLO DI FORME DI PARTERNARIATO PUBBLICO PRIVATO:**

- **PROJECT FINANCING:** forma più nota di parternariato pubblico privato, che ha una sua procedura ...
- **VARIE FORME DI CONCESSIONE:** ad esempio “concessione dicostruzione e gestione, concessione di sola gestione .....

**N.B. alla fine TUTTE le forme di part.to pubblico privato si concludono TUTTE con un CONTRATTO DI CONCESSIONE**

A differenza della strada tradizionale di realizzazione di un'opera pubblica, che prevede l'appalto, in tutte le forme di parternariato c'è una concessione.

Mentre per la **forma tradizionale di realizzazione di un'opera pubblica** c'è un contratto di **appalto con l'impresa**, nelle varie forme di **partenariato** c'è sempre un **contratto di concessione**.

**!!!!!! DIFFERENZA CONTRATTO DI APPALTO E CONTRATTO DI CONCESSIONE!!!!!!**

- **C. CONCESSIONE:** c'è una concessione e non un appalto perché in questo tipo di contratto la pubblica amministrazione delega al privato delle funzioni sue proprie, cioè concede al privato di utilizzare delle funzioni sue proprie, in cambio di denaro di prestazioni di servizio.....
- **C. APPALTO:** è la forma più semplice di contratto, cioè quella che a fronte di un corrispettivo in denaro l'impresa si impegna a realizzare secondo le indicazioni del committente, e in genere secondo progetto esecutivo

-----  
**DOMANDA:** Abbiamo la concessione di costruzione e gestione, concessione di sola gestione .....  
**esiste la concessione di sola costruzione?**

**NO!!! Non può esistere perché la concessione di sola costruzione in realtà è un appalto.....**

nella normativa italiana precedente alla Merloni, è durata qualche anno), questa invenzione **concessione di sola costruzione**.(per poi essere bocciata dal consiglio superiore dei lavori pubblici, perché faceva a pugni con tutto il resto della normativa)..... perché una concessione di sola costruzione è un appalto..... e voleva dire che non esisteva più l'appalto.....

oggi infatti non esiste....perchè la concessione di sola costruzione è un appalto.....

Normalmente quasi tutte le forme di parternariato prevedono più che altro la gestione

-----

**Osservazioni:**

nella realizzazione di un'opera pubblica ci potrebbe essere una procedura tradizionale fino alla realizzazione dell'opera (collaudo, opera pronta e finita )..... a questo punto si fa la concessione per scegliere il gestore (quindi il parternariato pubblico privato arriva solo nella fase di gestione dell'opera, tutto il resto è stato fatto con meccanismi tradizionali.....)

(potrebbe essere un comportamento contraddittorio.... Perché in effetti più gas consumeremmo, meglio andrebbe per il gestore del calore..... Certamente..... Ma per il gestore è un modo per prendere contratti!!!!)

Oppure.... tu pagavi 150.000€ di metano all'anno; io per i prossimi 5 anni senza guardare l'inflazione ti faccio pagare 140.000€, però in più ti faccio l'insufflaggio e ti cambio la caldaia.....

## **Esempio 2 LE PULIZIE ALL'INTERNO DELL'OSPEDALE**

Possono essere fatte internamente dal pubblico, oppure si fa la gara per scegliere l'impresa di pulizia che mi garantisce la pulizia ad un certo prezzo..... idem per le mense.....

Fa parte anche nella concessione di servizi ANCHE

**GLOBAL SERVICE:** è Una concessione di servizi complessa, nel senso che prevede tanti servizi diversi.

Ci sono alcuni ospedali di Torino che funzionano con una concessione di **global service**;

vuol dire che dentro questa concessione c'è il servizio di pulizia, pronto intervento sull'impianto elettrico, impianto di riscaldamento, servizio manutenzione facciata, servizio di tinteggiatura..... Tutte quei servizi di manutenzione ordinaria e straordinari a sono tutti presenti all'interno di questo mega pacchetto.....

viene fatta una gara, dove ci saranno dei raggruppamenti temporanei di impresa, attraverso un ordinatore che parteciperà alla gara...

### **ma perché dobbiamo fare il global service?**

l'idea che sta dietro, è che in teoria si **dovrebbe risparmiare**.....se metto insieme tutti questi servizi, e li affido ad un **unico concessionario**(o raggruppamento temporaneo di impresa, consorzio.... Altro....), dato che il volume di risorse è più grande mi aspetto che ci sia un risparmio, rispetto a farli tutti separati.....

questi servizi hanno un **alto valore**!!!! Non dobbiamo immaginarci l'impresa di pulizia che paghiamo 6000€ l'anno!!! Una concessione con servizio di pulizia, pronto intervento sugli impianti....Cazzi e mazzi, porta via un sacco di soldi.....

## **II PROBLEMA DELLA CONCESSIONE DI SERVIZI sono**

### ❖ **BANDO DI GARA**

- la predisposizione del bando,
- le caratteristiche per poter partecipare,
- la qualificazione richiesta dei partecipanti (chi può partecipare e quali sono i requisiti? troviamo nel bando),
- la specifica di quali devono essere i servizi

(elenco molto puntuale.... se io ti chiedo pulizie..... ma che vuol dire? passi lo straccio 1 volta al giorno? 1 volta ogni 2 giorni? 2 volte al giorno? etcetc.....)...

Queste sono tutte problematiche legate al bando di gara..... ma c'è poi la questione della:

### ❖ **VERIFICA DELLA QUALITÀ DEL SERVIZIO**

**Pronto intervento:** tu mi garantisci che arriva un elettricista, o una squadra, nel giro di mezz'ora..... 20 minuti..... ma poi bisogna verificare che effettivamente siano 20 minuti.....

Ovviamente legato a queste problematiche ci sono anche delle penali.....

La concessione di servizi non è come un appalto/cantiere dove c'è il direttore dei lavori; nella concessione il controllo della qualità (promessa nella gara) del servizio è un po' più complicato....

---

## LEASING:

invece di comprare subito il bene, comincio a pagare delle rate per l'uso di questo bene, ed alla fine ci sarà una quota di riscatto che a quel punto diventa di mia proprietà!!!

Durante il leasing la proprietà rimane del proprietario del mezzo e non dell'utente.....

Possiamo fare un leasing per comprare la macchina, che dura 36 mesi, pago le rate, e alla fine dei 36 mesi decido se riscattarla o meno..... nessuno mi vieta dopo di aprire un altro leasing.....

### QUAL È IL VANTAGGIO?(Soprattutto per le aziende)

Il leasing fiscalmente parlando viene interpretato come una forma di affitto, e quindi può essere scaricato per intero. (Le rate che io pago posso scaricarle, come costo per intero, dal mio conteggio per definire l'utile e per pagarci sopra le tasse).....

Se io ho degli utili, è chiaro che la leva fiscale funziona in questo caso, e quindi mi conviene scaricare più, se non ho degli utili non mi conviene, perché dobbiamo tenere conto che il leasing ha un costo come fosse un finanziamento.

A parità di macchina, se io la compro adesso e la pago subito, dovrei avere un vantaggio (cioè pagarla meno rispetto a con le rate di leasing, perché è come se fosse un finanziamento, quindi ci sono dei tassi passivi da pagare).

Se trasferiamo tutta questa roba nel settore EDILE, abbiamo il

## LEASING IN COSTRUIENDO, una particolare forma di ppp:

**esempio:** l'università di Torino ha il problema di utilizzare questa scuola di biotecnologie su un'area di sua proprietà, ma purtroppo non ha i soldi per poterla fare.....

allora decide di fare una specie di project financing, e decide di fare questo leasing in costruendo:

"io cerco un promotore che si impegna a fare il progetto (e a farmelo approvare secondo le mie indicazioni), realizzare l'opera (cioè la paga lui l'opera), infine io la collaudo e inizio ad usarla".....

Inizio ad usarla pagando una rata semestrale (indicizzata all'inflazione) ad esempio, (come se fosse un leasing), ed alla fine della scadenza del contratto, ho una quota di riscatto finale dove pagandola di fatto divento il proprietario del bene.

La polpa del contratto è la realizzazione, ma allegato al pacchetto c'è anche **la gestione calore, la guardiania, e la manutenzione ordinaria e straordinaria nei 15 anni.....**

**PROBLEMA: del leasing in costruendo è un po caro.....** è vero che toglie tutti i problemi alla pubblica amministrazione (se la gara è fatta bene e viene scelto un raggruppamento serio....) ma il costo, anche rispetto ad un project è più alto!!!!

**Ovviamente questo non è un project, perché non c'è il gestore che si ripaga con le tariffe dell'utenza..... perché l'utenza è la stessa che ci ha dato l'incarico..... l'università di torino....**

Se avessero optato per una **strada tradizionale**, il **costo** sarebbe stato **ben inferiore.....** ma con i rischi connessi, invece con il leasing in costruendo i rischi se li prende tutti il concessionario (rischi di varianti....etcetc )

la strada tradizionale sarebbe stata..... mutuo da banca, scelta di professionista tramite gara, affidamento al professionista, progetto, gara d'appalto, gestione, utilizzo interno dell'università/ gare per il servizio di guardiania..... probabilmente questo avrebbe fatto risparmiare qualcosa.....

questo può essere un ottimo esempio di leasing in costruendo, perché i tempi sono stati rispettati, non ci sono stati problemi... etcetc .... Se tutto fosse stato in mano all'università cui tempi sicuramente non sarebbero stati rispettati, anche solo per problemi burocratici....

se invece siamo in projectfinancing e si fallisce prima della fine dei lavori, allora lì si che sono grane.....  
ma è la stessa cosa che succede nell'appalto..... Dove se l'impresa fallisce nell'appalto.....è chiaro che l'amministrazione dovrà far valere i suoi diritti.....teniamo però che il 90% dei casi però che il bene sul quale si realizza l'opera è già di proprietà della pubblica amministrazione..... qualsiasi cosa accada io posso rientrare direttamente in possesso del bene..... questa è una tutela!!!

Però bisogna vedere caso per caso, contratto per contratto.....

Quello che può capitare è **ad esempio**....

Stiamo facendo contratto di project, per la realizzazione di un parcheggio, di cui io le do per andare in equilibrio finanziario, un contributo del 30% sul costo di costruzione.....

Lei va avanti realizza il parcheggio, inizia a gestire, e intanto trova sul contratto una clausola e mi chiede la rescissione del contratto.

Va beh.... Io allora mi riprendo l'edificio....

Si ma dato che è colpa tua pubblica amministrazione, tu mi devi pagare tutto quello che io non ho potuto incassare nel piano finanziario..... ad esempio la parte del costo di costruzione che ho già tirato fuori (se tu mi hai dato 30, gli altri 70 li ho messi io!!!!)..... Allora lì si innestano cause..... circa 7,5 anni per una sentenza..... ma il problema vero è che l'opera non si utilizza.....

## CONTENUTI DELLA PROPOSTA che presenta chi vuol partecipare alla gara..... :

(andiamo in gara; abbiamo il nostro bando e disciplinare, a cui alleghiamo lo studio di fattibilità; quindi formiamo studio di fattibilità e altrui utili elementi a mio piacere come allegato del bando di gara.....)

**QUALIFICAZIONE:** chi può partecipare che caratteristiche deve avere?

C'è una norma del codice che ci dice chi può partecipare: imprese semplici, consorzi.... **Progettisti** (ingegneri e architetti), **professionisti, gestori dei servizi.....**

**ES. Gestione parcheggio** se ho bisogno di gestori di servizi lo devo mettere nel bando.....e se voglio determinare le caratteristiche di quel project... non so....

Devo fare un parcheggio? Voglio che tra i presentatori della proposta gestione parcheggio, ci sia anche un gestore di parcheggi che abbia gestito negli ultimi 3 anni parcheggi per un totale di almeno 200, 400 posti auto..... (come al solito più la qualificazione è alta, meno partecipanti ci sono.....)

(se cerco gestori che abbiano gestiti almeno 5000 posti auto..... magari ce ne sono solo 3 in tutta Italia.... E non va bene, perché così restringi molto la concorrenza.....)

In genere ci sono 3 buste dentro l'offerta;

1) **BUSTA** elementi per la qualificazione (**devono dimostrare di avere i requisiti richiesti dal bando;** firme dichiarazioni..... ); si apre la busta e si verifica che chi ha richiesto di partecipare alla gara abbia i requisiti..... Se non ha i requisiti viene automaticamente escluso, e le altre buste non vengono neanche aperte.....

solo in alcuni casi ci può essere una via intermedia in cui magari si chiede..... perché magari ci sono delle cose che non si capiscono bene, perché la normativa prima di escludere a priori è meglio chiedere, in modo da tenere la più alta possibile la competizione di gara....

2) **BUSTA:** offerta economica (se è presente) criterio es. la tariffa applicata all'utente

3) **BUSTA:** offerta tecnica (magari è richiesto per partecipare alla gara il progetto preliminare, magari come sottocriteri la qualità degli impianti, la qualità del.....)

Tramite i diversi criteri di valutazione si giudica e si proclama il vincitore.....

La proposta deve contenere almeno:

- **Il progetto preliminare** (poi se vogliamo possiamo chiedere di più)
- **la bozza di convenzione, cioè bozza del contratto** (la concessione deriva da una convenzione)
- **il piano economico finanziario asseverato da una banca**
- **la specificazione delle caratteristiche del servizio e della gestione**(cioè come fanno a fare e a gestire questo servizio)
- **importo delle spese sostenute per la predisposizione della proposta** (che può essere al massimo pari del 2,5% del valore dell'investimento, tra l'altro è anche un valore molto alto.....), sostanzialmente devo dire quanto mi è costato fare il progetto preliminare....etcetcetc...



"noi asseveriamo senza problemi tutte le cose del projectfinancing che ci vengono presentate (magari con un piccolo costo)".....

noi asseveriamo che il business plan è stilato tecnicamente in maniera corretta!!! Ma non entriamo in merito dei contenuti!!!!!!

(io ti assevero la macchinetta, cioè chi l'ha fatto non ha commesso errori..... io non assevero che al museo delle facce arrugginite verranno 50.000 utenti.....noi non entriamo in questo....

Non esiste che ci sia un automatismo tra asseverazione e finanziamento!!! Io posso asseverare la faccenda.... Ma se mi vieni a chiedere i soldi io posso anche non darteli.....

Sei tu pubblica amministrazione che aggiudichi la gara, e sei tu che devi valutare se hanno fatto delle cose sensate o meno.....

Io come faccio ad asseverare i contenuti degli studi di fattibilità? Sei tu che li devi valutare... tu conosci il territorio, la zona.....

E la valutazione sulla finanziabilità dell'opera la faremo dopo..... oppure mi metto già d'accordo prima con questo raggruppamento che io li finanzia..... Ma non centra con l'asseverazione.....

**Esempio:** è stato asseverato un piano economico per un museo delle piantine officinali in un paesino sperduto a 25€ l'ingresso.....

Idem a 50.000 visitatori l'anno per il museo delle facce arrugginite

Questo per dire che a volte basta che ci sia l'asseverazione per ottenere il punteggio alla gara..... senza neanche andare a controllare i contenuti....

-----legge slide-----

"2.5 di queste spese, viene desunto dall'sdf, e non più dal pef, quindi è l'amministrazione che stabilisce il conto " ..... → **spiega:** io posso dire, pago massimo questa cifra 2.5%

"le proposte non devono più contenere lo studio e l'inquadramento territoriale ambientale che è stato assorbito dall'SDF" → **spiega:** prima veniva richiesto a parte lo studio di inquadramento territoriale, adesso non più perché nel comma 2 uno dei punti della relazione generale è lo studio di inquadramento ambientale

"garanzia CAUZIONE PROVVISORIA( 2,5% dell'investimento); CAUZIONE DEFINITIVA (garanzia delle coperture penali per inadempimento agli obblighi inerenti la fase decisionale); con decorrenza all'avvio della gestione dell'opera è pari al 10% del costo annuo operativo di esercizio.....la mancanza di questa garanzia costituisce grave inadempimento" **spiega** →

**Garanzia provvisoria: 2.5% dell'investimento** (può essere richiesta in sede di gara; alla firma del contratto c'è la garanzia/cauzione che negli appalti è pari al 10% del conto di costruzione).....

In genere alla gara partecipa un raggruppamento temporaneo di impresa, che in caso di vincita si trasforma quasi sempre in una società di progetto, formata ovviamente dagli stessi soci/membri dell'associazione temporanea di impresa, con una quota di partecipazione da decidere....(in genere è più alta quella del costruttore)

- **ESAME DELLE PROPOSTE DEI PRIVATI:** il criterio per selezionare la proposta migliore è **offerta economicamente più vantaggiosa** (e non potrebbe essere altrimenti....)

A questo punto, finita la graduatoria della prima gara, si fa una **CONFERENZA DEI SERVIZI, sul progetto preliminare** .....questa è forse la più interessante novità del decreto 152/98, **perché?**

Qui noi stiamo andando in gara con uno studio di fattibilità, e i privati presentano un progetto preliminare...

Molto probabilmente è giusto che sulle opere in projectfinancing l'amministrazione presenti lo studio di fattibilità e non il progetto, perché spesso il progetto nelle opere in projectfinancing è legato strettamente alle modalità di gestione.....

**ESEMPIO** se io gestisco un parcheggio in un certo modo (come società di gestione parcheggi che ha 10 parcheggi in tutta Italia), e so che se faccio un parcheggio in un certo modo secondo le mie modalità di gestione, riesco ad ottimizzare la gestione..... lo voglio che il mio progetto sia fatto così!!!!

Altri gestori hanno altre modalità di gestione e quindi i progetti potrebbero essere diversi!!!!

È giusto quindi che il progetto, nelle opere in PROJECT FINANCING, dove la gestione conta molto (magari abbiamo da gestire un parcheggio per 20-30 anni nel miglior modo possibile....), allora è giusto che il progetto lo facciamo insieme al progettista etcetc, ok!! Ma in modo che possa gestirlo!!!

**Il progetto deve avere caratteristiche che rispecchiano le esigenze del gestore!!!!!!**

#### **ESEMPIO:**

progetto albergo ristorante.... Avevano già predisposto arredo ristorante, senza avere ancora assegnato incarico a nessun potenziale gestore del ristorante....

Come fate a disporre questi arredi della cucina se non avete ancora il gestore del ristorante?!?!?

"Ma no dai non c'è problema, son tutti uguali....." va beh.....

Trovano il gestore, insieme a 200.000€ di variazioni a carico del promotore!!!!!!!!!!!!!!,

al gestore quella disposizione non andava bene..... "a me non piace.... Io di solito faccio così e cosà.... Itavoli vanno qui.... Cosa è questo muro? Non lo voglio!!!!!"

è ovvio che sia così..... per quanto la componente gestionale è importante, bisogna che le scelte siano condivise!!!!!! Piuttosto è meglio non fare niente e lasciarlo grezzo, e poi si fa dopo!!!

Perché altrimenti sono soldi buttati!!! Qui non è un problema di bravura del progettista!!!! Non è che il progettista può mettersi lì a fare il gestore..... se è progettista faccia il progettista!!!! Lui della fase gestionale non ne sa niente!!! E non è vero che va bene in tutti i modi.... Ogni gestore lavora a modo suo!!!!

**Il progetto deve assecondare le esigenze del gestore!!!!!! Soprattutto nel projectfinancing!!!!**

Se vuoi un parcheggio bellissimo, quindi con la parte architettonica molto curata.... È meglio farla con la normale procedura.... Incarichi progettista poi fai l'appalto..... (a discapito di una gestione ottimizzata!!!)

1^ GARA: si sceglie preliminare, si fa conferenza servizi, eventualmente si modifica(chi ha fatto la gara)

2^ GARA: parte la seconda gara con un preliminare già fatto, che è quello che ha vinto la prima gara....

Qui si presentano delle offerte di miglioramento del preliminare, e delle offerte anche economiche diverse.... “il preliminare mi va bene questo, ma ti abbasso la tariffa del 20%” (tutti offrono ma uno vice)

**Diritto di prelazione** A questo punto c'è il diritto di prelazione del promotore che ha vinto la prima gara.....

Se costui esercita il diritto di prelazione, e quindi offre le stesse condizioni rispetto a quello che ha vinto la seconda gara.... Lo fai lui il project(quello che ha vinto prima gara).....

Se **non applica diritto di prelazione**: “no i miei conti erano precisi, se io abbasso del 20% io non ci sto dentro”, e vince quello della seconda gara.....

**A questo punto chi ha vinto la seconda gara, paga il costo del progetto preliminare della presentazione della proposta, a quello della prima gara!!!**

Per questo è obbligatorio mettere il costo della proposta 2.5%... perché questo fa sì che venga pagato quello che ha fatto il progetto preliminare migliore....

La doppia gara non la utilizzano mai praticamente... perché troppo

**Di solito la doppia gara viene scartata perché più lunga e complessa**

Da parte della pubblica amministrazione esistono **2 modalità** di **PROJECT**

**GARA UNICA o DOPPIA GARA CON PRELAZIONE**

(la slide è **sbagliata** perché nella doppia gara non c'è la prelazione.....oggi non è più possibile)

### GARA UNICA:

PEF e studio di fattibilità viene fatto dalla pubblica amministrazione, e sono allegati al bando e al disciplinare di gara.

I **promotori** che vogliono partecipare, devono redigere:

- un **progetto preliminare**
- (**PEF asseverato da una banca**, anche se questa asseverazione conta poco perché non garantisce né il finanziamento, né la qualità del PEF..... **L'UNICA COSA CHE OSSERVA è LA CORRETTEZZA FORMALE DEL PEF**)
- Modalità di gestione del servizio, le tariffe, bozza di convenzione

**N.B.** (non confondere promotore projectfinancing col promotore immobiliare, che sviluppa un investimento immobiliare privato)

sia la gara di project, sia gara concessione di costruzione e gestione, la norma prevede il criterio di gara dell'**OFFERTA ECONOMICAMENTE PIU' VANTAGGIOSA**, quindi nel bando dovranno essere definiti i criteri con cui viene valutata l'offerta economicamente più vantaggiosa.....

I **criteri** si dividono in 2 grandi famiglie:

**quantitativi** (criteri numerici, compilazione automatica)

**qualitativi** (La commissione si esprime sulla base di aspetti qualitativi, compilazione non automatica)

a questo punto si stila una graduatoria e si sceglie il promotore e il progetto preliminare.....

il RUP convoca la **conferenza dei servizi**(formata da tutti gli enti che devono esprimere un parere sul progetto, preliminare fornito dal promotore!!!!);

possono esprimere **un appieno assenso**( non hanno nulla da dire). Oppure più, probabilmente mantenendo la possibilità di ragionare sul progetto definitivo ed esecutivo, possono esprimere dei dubbi e chiedere delle modifiche già a livello del preliminare.....

se il **promotore ACCETTA** di modificare il progetto preliminare bene !!! si firma contratto di concessione **se il promotore NON ACCETTA di modificare**, si scorre la graduatoria, andando a chiedere a i successivi vincitori (2°, 3° posto.....), se accetta di realizzare l'opera **così come nel progetto preliminare presentato da promotore che ha vinto la gara....**

Qualcuno accetta è bene..... altrimenti si rifà la gara!!!

E poi consideriamo che rinnoviamo anche un po' la zona..... si son fatti dei parcheggi, si è migliorata qualità della piazza etcetc

In questo caso la proposta è arrivata da un privato .....l'amministrazione l'ha valutata, interessava, quindi l'ha inserita nel programma triennale, e si è fatta la **gara**

**N.B.** ricordiamo sempre che la pubblica amministrazione deve sempre andare in gara, per garantire le pari opportunità nell'effettuare quel servizio, con la trasparenza e le pari opportunità dei soggetti che possono effettuare quel servizio, dato che sono soldi pubblici.....

Si va comunque in gara anche se l'idea è di un promotore privato che rappresenta la pubblica amministrazione

### **QUAL È IL VANTAGGIO DI RICEVERE UNA PROPOSTA DAL PRIVATO?**

**si è sicuri fin da subito, che almeno un soggetto è interessato al project**(se poi partecipano altri concorrenti, meglio.... C'è più concorrenza.....)!!!! Perché a volte un po perché sono fatti male i PEF, e poi perché tal volta non si crede che ci sia un guadagno con le ipotesi fatte dalla pubblica amministrazione (ad esempio campetti di calcio), quindi alla fine le gare vanno deserte.....perché nessuno è interessato a fare project alle condizioni previste dalla pubblica amministrazione.....

è giusto comunque che anche la pubblica amministrazione sia lei a fare delle proposte.....ovviamente devono essere sostenibili dal punto di vista finanziario altrimenti si va in gara e non viene nessuno!!!

Se poi vuole fare un servizio, si pensa al partenariato pubblico privato, si vede che non sta in piedi, o si rinuncia a farlo, o si decide di farlo in maniera diversa.... Comprendo con i soldi pubblici tutti i costi dell'intervento.

## ESPERIMENTO

Esperimento per la regione prima della normativa del 207.....

solo sulla base guida NUVV, e di apposite linee guida fatte per **PISL** (progetti integrati per lo sviluppo locale)

questi progetti integrati prevedevano la richiesta da parte degli enti locali (comune, amministrazioni comunali), di finanziamenti e risorse regionali, per la realizzazione di opere ad interesse pubblico.

Per poter accedere alla candidatura erano richiesti degli studi di fattibilità.

Le opere erano comprese nella fascia 2-10 mln€, quindi opere medio grandi.

Sono stati presentati e valutati 180 studi di fattibilità

**Valutazione** -->punti sdf: finanziaria, gestionale, tecnica, economica, procedurale, di sensibilità e di rischio.....con i rispettivi punteggi....)

I risultati della parte finanziaria, avevano dei punteggi disastrosi.....1.72/4.....sotto la sufficienza

cioè da questa cosa fatta 6 anni fa, è emerso come le amministrazioni locali e i rispettivi consulenti, prevalentemente ingegneri e architetti che hanno mosso queste proposte e quindi hanno curato la redazione di questi studi di fattibilità, facevano dei PEF, assolutamente inaccettabili, sbagliati, o comunque fatti molto male.....

## CRITICITA' ELEMENTI DI VALUTAZIONE

### Decisione sui contenuti minimi:

riferimento decreto 207, art. 14 comma2, ci sono una serie di cose che devono essere fatte.....

Il RUP, ha la possibilità di chiedere, nel caso lo SDF debba andare in gara, degli approfondimenti di tipo progettuale, pescando tra quelli richiesti per il progetto preliminare.

quindi può a suo giudizio e motivando la scelta, può richiedere all'interno dello studio di fattibilità degli approfondimenti progettuali, previsti nell'elenco degli elaborati del progetto preliminare.....

nel decreto 207, all'articolo 14 comma 2 è il **contenuto minimo** dello studio di fattibilità, in partenariato pubblico privato per poi andare in gara.....

il RUP può decidere che oltre a quelli ce ne siano degli altri, pescando dall'elenco previsto per il progetto preliminare.....

è una cosa giusta della normativa..... perché magari in situazioni particolari c'è qualche dubbio, e si chiede un approfondimento..... nel comma2 ci sono degli approfondimenti di indagini, ma sicuramente un ruolo importante lo ricopre la responsabilità del RUP....

Se ha dei dubbi, perché magari conosce la zona..... dovrà fare delle indagini molto approfondite.....

Se non ha dubbi basta una indagine più superficiale.....

a volt capita che per **eccessiva cautela** il RUP **tenda ad anticipare molti elaborati del progetto preliminare!!!!**

Allora tutto il castello, del promotore che tenta di presentare il progetto preliminare, tende ad essere un po meno efficace, tenendo conto che quello è un costo che si carica la pubblica amministrazione

Col decreto 140/2012 approvato tariffario minimo studio di fattibilità... se anticipo contenuti, costo è+ alto

Mentre per gli **appalti** che vanno al **massimo** ribasso non c'è problema evidentemente, perché io devo avere la cifra piena!!!

L'autorità di vigilanza dice che tu puoi anticipare lo sconto, anche se sai che lo sconto medio è del 30%, tu devi avere per far partire l'opera la copertura finanziaria del 100%.....

Po avrai dei risparmi, ma tu mi devi coprire il 100% e non il 70%, .....

Alcune amministrazioni.....Succedeva che quest'opera costa 100, ma io ho pochi soldi, so già che ci sarà uno sconto del 30.....allora faccio il quadro economico inserendo il 70.....l'autorità di vigilanza non è stata d'accordo..... tu devi coprire la spesa del prezzario.... Poi la gara ti farà risparmiare qualcosa..... ma tu devi avere copertura finanziaria sul costo pieno.....

In ogni caso va specificato..... se io dico che prendo i prezzi regione piemonte e poi lo sconto del 20..... va scritto in grassetto..... perché chi partecipa alla gara deve sapere che tu hai ragionato con uno sconto 20... è un problema di trasparenza della gara.....

### **Verifica del mix funzionale:**

nella nostra bocciofila, non si gioca solo a bocce, ma ci sarà il bar, un ristorante, altre funzioni.....

il mix funzionale deve stare in piedi.....

quindi questo mix, che a mio modo di vedere dovrebbe già essere in parte un input che viene dato dal RUP a chi redige lo studio di fattibilità, è quello che poi deve essere verificato!!!!

mix di destinazioni d'uso all'interno del progetto, ognuna delle quali avrà il  **suo costo di gestione e di investimento**.

**è l'insieme del mix funzionale che deve essere in equilibrio;**

ci potrebbe essere una sola delle destinazioni, non in equilibrio, ma se a fianco ho un campo da calcio, che rende abbastanza, allora una cosa che le amministrazioni hanno fatto è quello di mettere insieme delle attrezzature sportive, tipo campo di calcetto (che rende poco), associarla a delle funzioni che hanno delle redditività più elevate, allora il pacchetto a questo punto potrebbe stare in piedi.....

**il mix funzionale è importante per trovare l'equilibrio dell'opera**

### **Sostenibilità finanziaria della gestione, bilancio delle convenienze pubblico privato:**

nodo molto importante, il PEF è lo strumento per vedere qual è il punto di equilibrio;

quindi il RUP quando valida SDF, valida anche il PEF, e quindi valida anche punto di equilibrio, quindi la convenzione tra pubblico e privato, quindi deve essere in grado di darci un'occhiata intelligentemente.....

perché poi certifica, assevera, verifica questa cosa..... molto importante....

E poi anche la sfiga.....C'è stato un incidente un mese dopo apertura e le corse sono crollate..... solo oggi si stanno riprendendo..... ma c'è stata una nuova emissione di bond per finanziare il tutto altrimenti la società che gestiva il tunnel era a rischio fallimento....

## **IL RISCHIO DI PREVISIONE NEL PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO È MOLTO ALTO!!!!**

**Domanda.....**

**UNA BANCA CHE FINANZIA UN PROMOTORE IN PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO CHIEDE UN TASSO PIÙ ALTO O PIÙ BASSO RISPETTO AD UN IPOTETICO FINANZIAMENTO A PROMOTORE IMMOBILIARE???**

(in generale per la banca è più rischioso un intervento in partenariato pubblico privato, o privato?)

**È PIÙ RISCHIOSO IL PARTENARIATO!!!!** Ma non tanto perché la pubblica amministrazione non paga, ma perché il rischio di previsione sulla gestione, in un periodo molto lungo di una concessione (20-40 anni), sono estremamente difficili!!! **Il rischio di previsione è molto alto.....**

**Quindi il tasso sul partenariato pubblico privato paradossalmente sarà più alto!!!!**

**Domanda....**

**Ma la pubblica amministrazione anche se paga in ritardo dovrebbe offrire più garanzie rispetto ad un privato, che in vece potrebbe anche fallire!!!!**

C'è un problema di garanzie.....ma normalmente nei partenariati pubblici privati che si fanno in Italia, si utilizza molto poco l'istituto garanzia nei confronti della società di progetto....

Quindi in realtà il rapporto è tra la società di progetto e la banca..... la pubblica amministrazione non centra nulla....

## **ESEMPIO**

La scuola di biotecnologia un esempio di leasing in costruendo, è stata fatta senza che venisse messo un soldo dall'ente pubblico..... però è un leasing in costruendo..... cioè quando è terminata, l'università di TORINO e gli altri enti, pagano un canone per l'utilizzo di questa struttura..... che ripaga i costi di gestione e di investimento..... con l'aggiunta di un utile sufficiente per il promotore....

La società di progetto è costituita da: **società finanziaria + un costruttore (più importanti) + un gestore**  
Equity è più o meno del 30%..... il 65%-70% dell'investimento gliel'ha data la banca..... che ha un rapporto con la società di progetto, per realizzare l'opera sotto leasing in costruendo (SDP costituita dopo la vincita della gara ).

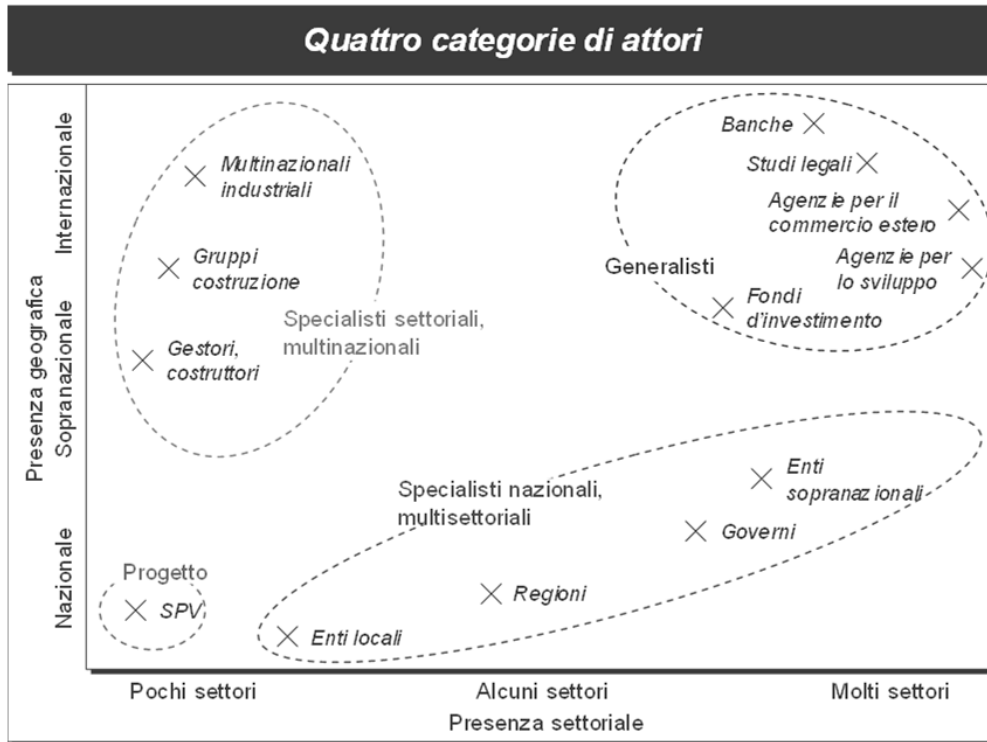
Questa società di progetto ha con la banca un prestito che sta restituendo..... ma l'interesse è elevato..... e infatti è stato contrattato intelligentemente dicendo: "tutti il ricavato di questa società di progetto, dipende dal pagamento del canone dell'università di Torino, non è come fosse un privato che può fallire.... Qui il rischio di morosità è assolutamente nullo" ..... quindi hanno ottenuto sconto sui tassi di interesse.....

**Il rischio di previsione nel leasing in costruendo si abbassa quasi a zero (in questo caso si abbassa molto....)**

**un po' come il palazzo della regione..... difficile che non venga pagato il canone..... (a meno che l'amministrazione non volesse tornare indietro sui suoi passi..... ma è difficile).**



# ATTORI DEL PARTENARIATO



SPV: special purpose vehicle (società di progetto): una società di nuova costituzione, la cui esclusiva finalità è la realizzazione e la gestione del progetto stesso.

Si possono anche fare delle gare di partenariato pubblico privato anche di carattere internazionale, e quindi ci sono delle società di servizi di gestori costruttori e servizi che ci partecipano.....

Ci possono essere anche dei **fondi di investimento**.....

ci sono soggetti **finanziari**, costruttori. Gestori, società industriali, progettisti (singoli o come studio di ingegneria), che hanno anche la possibilità di entrare nella società di progetto..... idem per tutti gli altri attori, perché entrare nella società di progetto vuol dire anche condividere i rischi..... quindi spesso i professionisti non entrano nelle società di progetto, ma solo i grandi studi di ingegneria..... perché vuol dire inserire un EQUITY (su 1mln€, devo inserire 10% = 100.000€..... che i piccoli studi non hanno)+ RISCHIO!!!

**MA COME VIENE REMUNERATA LA SOCIETÀ DI PROGETTO?** Dipende dagli utili dell'intervento....

**FINANZIARI:** banche, fondi (pensati per le società di progetto), fondi etici

Alla gara di solito partecipano almeno **2 soggetti: COSTRUTTORE E GESTORE**.....

se questi soggetti fanno un raggruppamento di impresa e vincono la gara, costituiscono la società di progetto ad HOC, a questo punto la concessione viene rilasciata alla società di progetto..... che firma il contratto di concessione con la pubblica amministrazione....

Una quota capitale importante è del costruttore, perché il primo rischio che incontra la società di progetto è il rischio di costruzione..... all'inizio il costruttore avrà delle quote più rilevanti.....

Quando termina la costruzione, in genere vende le sue quote magari al gestore, operatore finanziario..... rimane dentro perché è lui il responsabile della costruzione (nel caso si verificassero delle problematiche)

## INTEGRAZIONE DEI RICAVI:

(pagamento di un canone aggiuntivo) da parte della pubblica amministrazione in modo tale da permettere all'operatore privato di avere un flusso di cassa sufficiente a sostenere l'investimento;

e se non riesco?!?!?allungo la durata della concessione, **non c'è ancora equilibrio.....**  
a questo punto **ho 2 strade...**

- **PAGO UN CANONE**, (guardo nel PEF a quanto ammonta il canone)
- **DO UN CONTRIBUTO SUL COSTO DI REALIZZAZIONE DELL'OPERA** (una volta che l'opera è stata collaudata ed è andata in funzione ti pago il 20%, cioè ti aiuto ad ammortizzare il costo dell'investimento....)

Un'altra possibilità, qui in ITALIA NON SI FA, è quella di

- **CONFERIRE IL POTENZIALE DI RISCHIO....**(partecipare alla società di progetto..... io pubblica amministrazione posso partecipare alla società di progetto mettendo proprio del capitale!!! )...
- Oppure posso **PRESTARE DEI SOLDI**(in Italia non si fa), per la realizzazione di un progetto, ovviamente con il vantaggio dell'operatore è che tu gli fai un tasso più basso rispetto a quello che ti fa una banca

- Oppure, **RILASCIO DI GARANZIE SU CAPITALE DI DEBITO...** usata pochissimo in Italia  
È stata utilizzata per il tunnel sotto la manica.... io garantisco il debito che ha la società di progetto nei confronti delle banche, da una parte, o direttamente verso chi sottoscrive i bond dall'altra....

Io potrei anche dare delle forme di garanzie alla banca che da il prestito alla società di progetto e non solo sull'effettiva emissione dei bond/titoli di stato.....

Perché come sapete, anche in Italia da circa 3 anni, le società di progetto possono emettere dei Bond....delle obbligazioni per finanziare l'opera in partenariato pubblico privato.....

**LE GARANZIE:** sono tutte da vedere....è chiaro che ci deve essere qualcuno che ti faccia da garanzia.....

La normativa dice.... O BANCHE o PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI..... più logico....

Soggetti etici che sono legati/interessati allo sviluppo del territorio..... che fungono da garanti per l'emissione dei bond....

È chiaro che se la banca ti fa da garante il costo dell' obbligazione è comunque elevato..... bisogna poi trovare chi te lo sottoscrive.....

Di solito non per il pubblico..... ma alle grandi aziende/investitori..... poiché il rischio è elevato.....

- **GARANZIA SULL'EQUITY:** in Italia si usa poco..... per stimolare degli investitori finanziari sull'equity i pubblico posso dire.....

"ti do un rendimento minimo garantito 1-2%..... se proprio le cose vanno male, io ti garantisco che quel minimo lo prendi....."

**FONDO PERDUTO:** In ultima istanza, una volta attivate tutte le possibili modalità di sussidio dell'investimento, un contributo a fondo perduto, per garantire il rispetto delle condizioni di equilibrio economico e finanziario del concessionario privato.

La normativa e il 207 è molto chiara su questo.... non si può prevedere forme di contributo a meno che non si dimostri che sono necessarie per raggiungere l'equilibrio economico finanziario.....

Il percorso che abbiamo compiuto noi è al contrario.....

Si comincia a vedere cosa succede, si vede che la cosa come l'abbiamo prevista non sta in piedi attraverso il PEF.... A QUESTO PUNTO SI COMINCIA AD INTERVENIRE..... (si allunga la durata .....) )