



Corso Luigi Einaudi, 55 - Torino

Appunti universitari

Tesi di laurea

Cartoleria e cancelleria

Stampa file e fotocopie

Print on demand

Rilegature

NUMERO: 997

DATA: 27/06/2014

# APPUNTI

STUDENTE: Sannipoli

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.**

# FAITIBILITA' E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI

05-03-2014

Prof. FRANCO PRIZZON

Vedremo la **voluzione** degli investimenti immobiliari privati e degli investimenti pubblici.

**PARTNERIATO PUBBLICO-PRIVATO**: opere pubbliche realizzate, però, da privati.

Per la **fattibilità** economica e finanziaria lo strumento che si utilizza è il **PEF** (piano economico finanziario).

Per faremo la **VALUTAZIONE DEI BENI PUBBLICI** "qual è il **valore d'uso** legato a questi beni?"

(non il prezzo: chiaramente il colosso non ha prezzo!)

**ANALISI MULTICRITERIA**: servono per scegliere quale soluzione è migliore.

L'ESERCITAZIONE sarà su un' **ANALISI COSTI-RICAVI**.  
(L'esercitazioni dovrebbero essere al LAIBS).

**CRISI NELL' AMBITO EDILIZIO-IMMOBILIARE**: c'è stata una crescita fortissima dal '98 al 2004 (crescita di prezzi). Da poco sono usciti i dati del 2013 e siamo a circa -5% medio. A Torino mediamente gli immobili hanno perso  $\frac{1}{4}$  del proprio valore (circa -25%).

A meno che diminuiscano le tasse o ci sia un più facile accesso al credito bancario, nel 2015 si potrebbe raccomandare una ripresa, comunque **LENTA**.  
↳ ripresa drastica

Per **"valore costante"** intendiamo al netto dell'inflazione. Altrimenti parleremmo di **"valore corrente"**.

Per la prima volta da decenni a Torino c'è stato anche un calo dei fitti (generalmente quando calano i prezzi delle case, gli affitti non calano... questa volta sono calati anche i fitti!!!)

Chi ha patito di più sono state le imprese promotrici nel settore immobiliare che si sono **"sbilanciate troppo"** nel campo del privato.

Nel 2005-2006 a Torino la media di vendita era l'80% circa entro la fine dei lavori. <sup>nella base di tali dati</sup> Per confronto pensiamo il 65% entro il 2010. In realtà è 0.

# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 06-03-2014

## LA VALUTAZIONE DEGLI INVESTIMENTI IMMOBILIARI PRIVATI

La figura più importante è quella del **PROMOTORE IMMOBILIARE** (non confondere con l'agente immobiliare: fa intermediazione). Il promotore "monta" l'operazione immobiliare. Avrà il rapporto con le banche per accedere al credito e con il mercato per poter vendere.

L'impresa viene chiamata dal promotore e guadagnerà un profitto di impresa, mentre il promotore ha un cosiddetto ("extra guadagno") "extra profitto".  
Là ci possono essere imprese che svolgono loro stesse la fase di promozione immobiliare → guadagneranno sia il profitto di impresa sia un extra profitto.

FASE 1: predisposizione intervento

FASE 2: realizzazione intervento

Le vendite cominciano quando si hanno tutte le autorizzazioni pubbliche necessarie (soltanto, cioè, quando si ~~comincia~~ recinta il cantiere). → e si iniziano i lavori

Il processo immobiliare è in genere molto lungo → investimenti elevati.

### 2 CARATTERISTICHE INVESTIMENTO IMMOBILIARE:

- lungo nel tempo
- molto costoso

### FASE 1

L'investimento parte nel momento in cui mette dei soldi.

E: il geometra mi chiama e mi dice: qui c'è un'area che vuole essere venduta e in cui si può costruire.

Il promotore a questo punto fa: ipotesi di sviluppo, verifica urbanistica (cioè quello che può farci: conteggi <sup>(SLP)</sup> CUBATURA, parcheggi interrati, considerati nella vengono considerati i muri perimetrali, il sottotetto è edificabile?)

Per un promotore immobiliare sono 3 le cose importanti da valutare:

cubatura?

- LOCATION

- LOCATION

- LOCATION

Qui c'è una prima verifica sintetica. Notare che fino a questo momento

Nell'ACR più il rendimento è alto, meglio è: **OTTICA PRATICA** dell'investimento immobiliare.

Non abbiamo detto una cosa **YOWIA**: l'ACR è un'analisi **PREVENTIVA** (cioè non ho ancora il progetto in mano).

**Logica di attualizzazione**: voglio sapere ad oggi qual è la redditività dell'investimento che sto per fare.

Esempio di tabella dell'ACR:

	1	2	3	...	...	← <b>PERIODIZZAZIONE</b> (es: mesi)
<b>RICAVI</b>						si tratterà dunque di definire la durata totale del nostro investimento per poi dividerla in vari periodi.
<b>COSTI</b>						
<b>FLUSSO = R - C</b>						

**ALCUNI INDICATORI DI REDDITIVITÀ:**

- **VAN** (valore attuale netto): è l'attualizzazione de flussi ricavi - costi, cioè posto al momento attuale i flussi.

$t$  è il numero delle periodizzazioni.  
 Non è altro che una somma di denaro ("è la borsa di monete d'oro che mi rimane in mano alla fine dell'investimento").  
 Il VAN negativo non va bene (vuol dire che perderò soldi alla fine!!!).

Pero questa è una somma, quindi è un valore "assoluto". Però al progettore non interessa il VAN (cioè quanto ho guadagnato), ma il **TIR** cioè quanto ho guadagnato rispetto a quanto ho investito.

**TIR** (internal rate of return) → l'indicatore di redditività più importante che abbiamo nella nostra ACR

Il **TIR** è un indicatore, è un tasso di interesse (è un valore %) e mi dice quanto guadagno rispetto a quanto investo. Il TIR si ottiene osservando

2: durata dei lavori

3: fase che inizia con l'inizio lavori ma che va <sup>anche</sup> la fine lavori, cioè la fase delle vendite

la durata della FASE 1 dipende da quale area sto considerando.

Normalmente si presenta prima il PEC, viene approvato, poi si presenta il progetto, viene approvato  $\Rightarrow$  ritiro il permesso di costruire.

A Torino, solo il permesso di costruire per una ristrutturazione ci vuole 6-9 mesi.

Per un'area di trasformazione (anche se ormai ce ne sono più poche) per il PEC ci vuole 12 mesi, per il permesso di costruire 8 mesi, per fare il progetto del progettista 4 mesi ( $\Rightarrow$  24 mesi (2 anni prima di iniziare a costruire!!!)).

Un'altra possibilità è quella di realizzare **VARIANTI DI PIANO** (l'amministrazione deve approvare **VARIANTI DI PIANO** prima di presentare il PEC).

Stiamo parlando di varianti non strutturali. Per la variante, prima di essere approvata ci vogliono  $\approx$  8 mesi  $\Rightarrow$  (in tutto ho 3 anni).

poi lo PEC, permesso di costruire  $\Rightarrow$  poi ci sono i lavori (1,5-2 anni) e poi le vendite (2-3 anni).

Quindi la durata di un investimento immobiliare  $\approx$  **4-8 anni** di nuova costruzione.

Per poi definire l'opportuna periodizzazione ci sono poi **regole pratiche**:

- non andare sotto **ALMENO 10 periodizzazioni** (scegliere periodi 5-6 mesi); se l'intervento è piccolo  $\Rightarrow$  3-4 semestri)

**NON DI MENO!!!**

**Evitare di evitare:** se abbiamo periodi semestrali, il tasso di sconto e di interesse deve essere anch'esso **semestrale!!** (generalmente è annuale (es: il BTB ha un tasso di interesse del 4% annuo)  $\Rightarrow$  non possiamo usare il 4% per un semestre ma dobbiamo trasformarlo in semestrale. Se l'INTERESSE è semplice  $\Rightarrow$  diviso per 2 (per un semestre). Se invece utilizziamo l'interesse composto  $\Rightarrow$  formula inversa dell'interesse composto.

in questo caso l'inizio lavori coincide con l'inizio del 1° lotto e la fine lavori coincide con la fine dell'ultimo lotto.

$\Rightarrow$  il tasso di sconto lo scegliamo nell'annuale, poi dobbiamo trasformarlo in funzione della nostra **periodicità** (che scegliamo in funzione della durata totale)  $\Rightarrow$  **zone nette**

se l'intervento da fare è grande, il promotore interverrà per lotti (per RIDURRE IL RISCHIO)

perché ha dei costi fissi di impresa da pagare.

N.B. se per un'area ci dicono  $500 \text{ €}/\text{m}^2 \Rightarrow$  non sono  $500 \text{ €}/\text{m}^2$  di terreno<sup>1</sup>

ma  $500 \text{ €}/\text{m}^2$  di edificabile

L'ACR serve anche al promotore per capire con quale cifra contrattare con il proprietario del terreno.

ACR può essere visto in 2 modi:

- fissa il costo del terreno e ricava la redditività,
- fissa la redditività e ricava il costo del terreno.

COSTI?

Spesso i promotori immobiliari costituiscono una SOCIETÀ DI INTERVENTO ad hoc per 2 motivi (quando l'intervento è particolarmente grande):

- ~~crea questa società ad hoc~~ crea questa società ad hoc in cui tengo tutta la contabilità dell'intervento
- se la società ad hoc va male  $\Rightarrow$  fallisce lei, non la società madre.

La STIMA del costo si fa generalmente per via parametrica (perché si fa prima di fare il progetto vero e proprio).

Si può usare il preventivo DEI (a Torino da costi maggiori  $\Rightarrow$  cautelativo, perché è probabile che spenderemo meno di quanto scritto nel preventivo DEI)

È difficile sbagliare di molto il costo di costruzione (anche usando una STIMA PARAMETRICA). Si può sbagliare di più se si dovranno fare interventi di bonifica (area inquinate) o se ci sono dei vincoli.

lasciarli al proprietario dell'area!

se c'è da fare una ristrutturazione, il terrore dei promotori è: ci saranno mica dei vincoli? perché è molto difficile prevedere un costo  $\Rightarrow$  il promotore aggiunge un extra costo.

Ancora peggio è la situazione coi vincoli archeologici: se scavo  $\neq$  trovo "resti pericolosamente allineati"  $\Rightarrow$  PERMANENTE TENDENZA ARCHEOLOGICA può bloccare i lavori con tutto il

# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 12-03-2014

**Venerdì prossimo al LAIB 1.**

Per l'esecuzione ci serve la planimetria generale, le quantità diverse per destinazione.  
 Per trovare i dati ⇒ OSSERVATORIO SUL MERCATO IMMOBILIARE (OMI) dell'agenzia delle entrate.

Per quanto riguarda gli oneri di urbanizzazione e il contributo sui costi di costruzione ⇒ ce li danno loro.

Ci daranno un prezzo richiesto dall'ipotetico proprietario dell'area.

Non va bene una villetta, ma deve essere un intervento con un minimo di completezza (palazzina da 20 alloggi ad es.). Non ci interessa il progetto esecutivo, ma ci interessa la planimetria e sapere cosa ci si farà.

Come terza opzione loro hanno in archivio alcuni interventi.

Fatta tutta l'SCR, fare un giudizio della fattibilità dell'investimento dal punto di vista privatista del promotore immobiliare.

Si fa il valore di trasformazione dell'area: andiamo ad albanare o alzare il prezzo del terreno finché il TIR dell'SCR è pari alla soglia di accettabilità definita precedentemente.

L'ultima cosa da fare è l'analisi di sensibilità delle variabili principali dell'investimento immobiliare. Questa, però, va fatta dopo essere sicuri dell'ipotesi di base fatta.

Le vendite le iniziamo quando abbiamo in mano il permesso di costruire, e poi dovremo definire una scadenza del tempo entro cui effettuare le vendite.

	semestre					
	1	2	...	...	...	n
Costi						
Ricavi						
flussi $F(R-C)$	-	-	-	+	+	+

TIPICA TABELLA ACR



Prendiamo come esempio un'area di trasformazione della città di Torino.

Ci sarà una certa <sup>area</sup> ~~area~~ <sup>che</sup> ~~che~~ <sup>ci</sup> ~~ci~~ <sup>resta</sup> ~~resta~~ <sup>netto</sup>:  
(un po' come la scheda quadrata dello zio)

- **SUPERFICIE TERRITORIALE** è l'area globale: (comprende) anche le aree a servizi es: area agricola

- **SUPERFICIE FONDARIA**: quella che posso recintare e in cui <sup>potrei</sup> costruire <sub>potrei</sub>

La ST la troviamo sulla scheda, la SF no.  
 Facciamo finta che la ST è 10'000 m<sup>2</sup>

Qui ci serve l'indice di edificabilità; esso è dato sulla superficie territoriale. Quello che io compro NON è l'ettaro di terreno, ma comprò quello che posso costruirci sopra. Ho devo guardare l'edificabilità, non l'estensione del terreno (certo: se il 90% del terreno deve cederlo gratuitamente al Comune  $\Rightarrow$  dovei costruire un grattacielo!! È una questione di densità).

IE del piano regolatore del Comune di Torino = 0,40 mq slp / mq sup. <sup>terre</sup>

$\Rightarrow$  in un ettaro <sup>dell'ettaro</sup> posso costruire 4000 mq slp costruibile.

Qui dovrò cedere  $\approx$  50% per i servizi. Ma al promotore finanziario ciò non interessa niente, se impongo 400 € / mq slp costruibile  $\Rightarrow$

$\Rightarrow 400 \cdot 4000 =$  questo è il prezzo dell'area!

Ci serve poi la **DISTRIBUZIONE**  $\left\{ \begin{array}{l} 80\% \text{ minimo di residenziale} \\ 20\% \text{ per terziario/commerciale} \end{array} \right.$

Bisogna distinguere per **destinazioni d'uso**:

- **RESIDENZIALE**: la legge dice di definire gli abitanti mediabili:  
 ABITANTI MEDIABILI = 34/mq SLP (prima era per m<sup>3</sup>, ma il promotore avrebbe fatto l'interpretazione al più basso possibile (2,40 minimo di legge) per vendere più mq possibili (perché il promotore guadagna più mq)).  
 Soltanto ora l'interpreto si fa 2,80 - 2,80 (costo aggiuntivo rispetto a 2,40 m).

Ogni abitante mediabile produce 25 mq per standard servizi.

Per trovare quanti sono gli abitanti mediabili:

80% · 4000 = 5600mq × RESIDENZIALE

20% · 4000 = 1400mq × TERZIARIO/COMMERCIALE

5600 / 34 = 164 abitanti mediabili

Cui è interessato è 2900 mq (non li posso utilizzare tutti: c'è la distanza) in mente globalmente per avere una tipologia ~~...~~ → ho 4450 mq ⇒ realizzare una roba di 4-5 piani.

superficie copribile ipotetica = 40% - 80%  
 ↓  
 4450 mq

A me, di regalare l'area al Comune di Torino, non interessa perché io vendo i 4000 mq di SLP. Ci sarà influenza nella densità di cosa costruire.

Fatto questa prima tabella (USO DELLE AREE) del 1° foglio del file excel, adesso decidere quanti BOX (o POSTI AUTO) realizzare.

A Torino il minimo è dato dalla Tognoli. 15 piani interrati non fanno cubatura (non fanno sup. calpestabile) ⇒ posso farne quanti ne voglio. Se ho ad es: 45-50 alloggi ⇒ moltiplico per 4,5 ⇒ 45 parcheggi. Per un parcheggio interrato si considera che un BOX è 31-32 mq (compresi le scale di movimento, cioè al lordo di tutto).  
 per ottenere l'ord.g. 33, 34

$4500 / 34 \text{ mq} = 42$  box per ogni piano interrato ⇒ 2 piani interrati (per un totale di 84 box).

(Se un box costa, viene venduto a 50000 € ⇒ vuol dire che lì c'è fabbisogno di parcheggi  
 " 25'000 € ⇒ meno in una situazione più normale)

4 piani di parcheggi interrati è una follia! Ci sono costi esponenziali man mano che si vende!!!

L'ACR è utile per investimenti immobiliari destinati alla vendita.

Se, invece, ho una residenza universitaria, non vendo ma lo ricavo di gestione (affitti degli studenti) ⇒ non faccio l'ACR, ma il PEF.

E gli investimenti immobiliari in affitto? Meglio fare il PEF rispetto all'ACR.

~~...~~ Quasi ogni Comune prevede la possibilità che, se ci mancano aree da cedere, ci sia la **HONETIZZAZIONE DELLE AREE A SERVIZI** (io promotore non ti cede le aree a nessuno, ma ti pago. Il problema, poi, però, è che il Comune, con suoi soldi, difficilmente andrà a costruire aree di servizi, ma li monetizza in qualche

Come si fa a determinare gli oneri di urbanizzazione? Si fanno a vedere le **tabelle COMUNALI** negli oneri di urbanizzazione (c'è una variazione anche molto sensibile da Comune a Comune: es. da 200 €/mq SLP a 40 €/mq SLP). Sono **oneri COMUNALI!!**

Il **CONTRIBUTO SUL COSTO DI COSTRUZIONE** non viene sempre (non è computabile) visto dalla parte del promotore immobiliare.

"**gioco dello scorporo**": vediamo il verde/parcheggi che costruiamo → lo scorporiamo dagli oneri, ma dichiaratamente li inseriamo all'interno del costo di costruzione.

DH 10/05/44: quello che determina il contributo nel costo di costruzione.

**SPESE DI COMMERCIALIZZAZIONE**: se il promotore affida ad una società esterna (agenzia immobiliare) → parte l'intermediazione immobiliare.

Quando viene pagata questa cifra? Al momento della vendita: quando si vende, si paga anche la quota dovuta all'agenzia immobiliare.

**SPESE GENERALI DELLA SOCIETÀ**: se l'investimento è grande, i promotori costituiscono una società ad hoc per 2 motivi:

- ha una contabilità per commessa, per investimento
- se qualcosa va male, se fallisce, fallisce la società temporanea, non la società madre.

motivo più importante:

**N.B.** **Minuire queste SPESE** ma che la società venga creata sia no, perché comunque ci sono attività di contabilità, di registrazione, ...

È molto difficile definire l'entità di queste SPESE (se l'investimento è molto piccolo, la percentuale è comunque alta. Al crescere della grandezza dell'investimento, le SPESE GEN DELLA SOC. crescono molto meno che proporzionalmente).

2-2,5% è una quota "forfettaria": non prenderla come certa.

**LA DURATA DEI LAVORI - STIME PARAMETRICHE**: se vendiamo a 2500 €/mq, non possiamo dichiaratamente fare dei costi di costruzione di 900 €/mq (ma fare finiture migliori!!!).

# FACTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 13-03-2014


Parliamo ora dei ricavi. Dobbiamo tener conto di  $\geq$  variabili:

- prezzo attuale in quella zona della destinazione d'uso in oggetto
- velocità di vendita ( $\Rightarrow$  piano vendite)
- cosa succederà tra un po' di anni? (I prezzi aumenteranno, diminuiranno o rimarranno uguali?)


Vediamo un trend a valori costanti (cioè togliendo l'inflazione), con a valori correnti (cioè con l'inflazione).

I prezzi di compravendita richiesti che troviamo su internet sono più alti dei prezzi a cui effettivamente si effettuerà la compravendita.

Quello che conta non è solo il prezzo a cui vendo, ma anche la velocità a cui vendo.

Quanto  vendo entro la fine dei lavori? Negli anni '70  $\rightarrow$  40%  
Oggi  $\Rightarrow$  30%

si deve essere cautelativi (ma non si può nemmeno essere troppo cautelativi! se no non si dovrebbe fare nessun intervento!)

**PIANO VENDITE**: va dall'inizio dei lavori (cominciò a vendere  nella carta) fino a quando non ho finito il mio investimento

Il piano vendite va fatto per destinazione d'uso.

Per i box auto: se ho fatto i box auto per quelli che comprano l'alloggio  $\Rightarrow$  è inutile fare 2 righe diverse in excel. E, invece, sono in una zona con forte appetibilità dei box (li compreranno anche quelli che non comprano gli alloggi)  $\rightarrow$  2 differenti andamenti delle vendite.

**Ratizzazione**: piano di pagamento che propongo a chi compra. In questo momento nel primo periodo si sta bene (10%)

una strada potrebbe essere seguire i costi dell'impresa: all'inizio ci sono costi più bassi, poi, quando si va verso la fine, i costi si alzano (finiture, ...).

Andiamo fino ad 1 periodo oltre la fine lavori (lasciamo 1 periodo di garanzia oltre la fine lavori).

- IRAP: non è sull'utile di impresa, perché non si considerano tutti i costi (ma il 40% dei costi)!

Sull'IRIS sono trascinabili le perdite pregresse fino a 3 anni (le perdite pregresse si possono scontare una volta sola).

Per l'IVA: assumiamo che l'IVA in entrata e quella in uscita si compensano (è un'ipotesi cautelativa)

Esempio:

Valore area:  $500 \text{ €}/\text{m}^2$  → valore richiesto al proprietario dell'area per vendere quell'area.

Arriviamo a dire che  $TIR = 10\% < 12\%$ .

⇒ modifichiamo l'ipotesi base.

Copiamo il file excel e rendiamo al costo del terreno ("RICERCA OBIETTIVO") e a questo punto troviamo il costo del terreno che fa sì che  $TIR > 12\%$ .

Se formo sopra la soglia di accettabilità nell'ipotesi di base ⇒ abbiamo il prezzo del terreno per calcolare il valore di trasformazione (per eguagliare la soglia di accettabilità).

A questo punto dobbiamo fare l'ANALISI DI SENSIBILITÀ: ha l'obiettivo di vedere quali sono le VARIABILI PRINCIPALI usate.

SENSITIVITY ANALYSIS

↓  
quelle che modificano di più il risultato (TIR) della nostra analisi

Si prende l'ipotesi base, si prende una variabile alla volta e la si fa variare: es: costo parametrico di costruzione del residenziale (lo si aumenta/diminuisce con step del 5%-10%).

Dopo volta che lo modifichiamo, abbiamo a vedere cosa accade al nostro TIR.

(Se anticipiamo dei ricavi nel tempo il TIR sale, se li portiamo il TIR scende).

Le tabelliamo i risultati del TIR, viene fuori un grafico come quello delle SLIDE.

(In realtà sono curve)  
Le "rette" col maggior coeff. angolare sono le variabili che incidono di più (saranno 2-3-4) ⇒ sapere che sono quelle variabili da "tenere sotto controllo".

Prima di fare l'analisi di sensibilità, dobbiamo essere CERTI che l'ipotesi base funziona!!!!

Destinazioni ammesse	%	mq/mq	Volume	$H = 3m$ $A = 4m$
Rendenziale	80,0%	4800	14.400	
Terr - comm	20,0%	1200	4800	
<b>TOT</b>	<b>100%</b>	<b>6000</b>	<b>19200</b>	

**TABELLA 2 DATI DI INPUT**

In giallo mettere i dati di input (es: costo di costruzione) in le altre tabelle preferiranno il costo di costruzione sempre di qui.

STIMA DIMENSIONE DELL'INTERVENTO		STIMA DEI COSTI DI COSTR. E DEI PREZZI DI VENDITA				
non è in giallo perché pesca dalla tabella precedente	STIMA DIMENSIONE DELL'INTERVENTO	Volume mc	Numero m.	Costo costr. €/mq	Costo costr. €/cad	€
Verde pubblico	sup. area mq			35,00		
Parcheggi pubblici da realizzare	5 l.p. mq con volume di rete			45,00		
Strade e servizi di rete	1300			80,00		
<b>TOTALE</b>				150		
Rendenziale				400		
Parcheggi interrati				800		
Territorio - comm. parch. interrati				400		
<b>TOTALE</b>						

TOTALE	Prezzo di vendita €/mq	Prezzo di vendita €/cad	€
	1200	15000	
<b>TOTALE</b>			

Spese gestione nec. costr. 2% su costo di cost.
Spese tecniche 8% su costo di cost.
Spese commercializzat. 2% su prezzo di vendita

	annuo	quadrimestrale
Scopio interesse passivo	4,00%	1,32%
interesse attivo	1,50%	0,50%
Scopio di nota autorizzata	2,70%	0,89%

Tutti i lavori sono lavori reali considerando un inflato del 2,0% gli oneri finanziari non sono ipotizzati al 100%.

### TABELLA 4 CALCOLO ONERI DI URBANIZZAZIONE

Destinazione	quantità	€
residenziale	urban. primaria secondaria Totale	€/mq " " 1314 " " 1900
Terziario comm.		
TOTALE ONERI URB.	somma di tot. residenziale e tot. terziario - Comm.	
Contributo nel costo di costruzione	57%	380
	mq 6000	114.000 €

*li paghiamo noi per conto del committente*

### TABELLA 5 ACR (a dx)

È divisa in 2: nella prima parte vi sono i dati strutturali (tot. dei costi e dei ricavi), nella seconda parte: per ogni colonna i periodi, per ogni riga i costi e i ricavi.

1° PARTE	2° PARTE	
Scritte in libro	1	2
		INIZ. LAV.
		FINE LAV.
	ricavi di verso	

*periodi oltre la fine lavori in cui si pensa di terminare le vendite*

FLUSSO FINANZ. POST TASSE

$VAN_{TR}$  ANNI TASSE }  
 $VAN_{TR}$  POST TASSE } → i post sono quelli che ci interessano

**N.B.**  
 Con la formula di excel noi troviamo il **TIR** quadrimestrale (in questo caso) ⇒  
 ⇒ riportarlo all'annuale. Per il VAN, invece, non cambia niente (è una somma di denaro, non un rapporto).  
 (se è in semestrale o quadrimestrale)



Per l'autorità per la vigilanza prevede che nel partenariato pubblico-privato si possa andare a gara sulla base dello studio di fattibilità.

Nel 2010 è stato inserito l'art. 14 (che si chiama STUDIO DI FATTIBILITÀ) <sup>DELL'AUTORITÀ PER LA VIGILANZA DEL 2005</sup> (diviso in COMA 1 e 2)

- inserimento nel progr. triennale ⇒ COMA 1
- partenariato pubblico-privato ⇒ COMA 2 (studio di fattibilità completo ai sensi del COMA 2)

CONTENUTI SECONDO LA GUIDA NUW

Struttura le opere ≥ 40 ME.

veniva dall'indicazione della legge precedente del '99

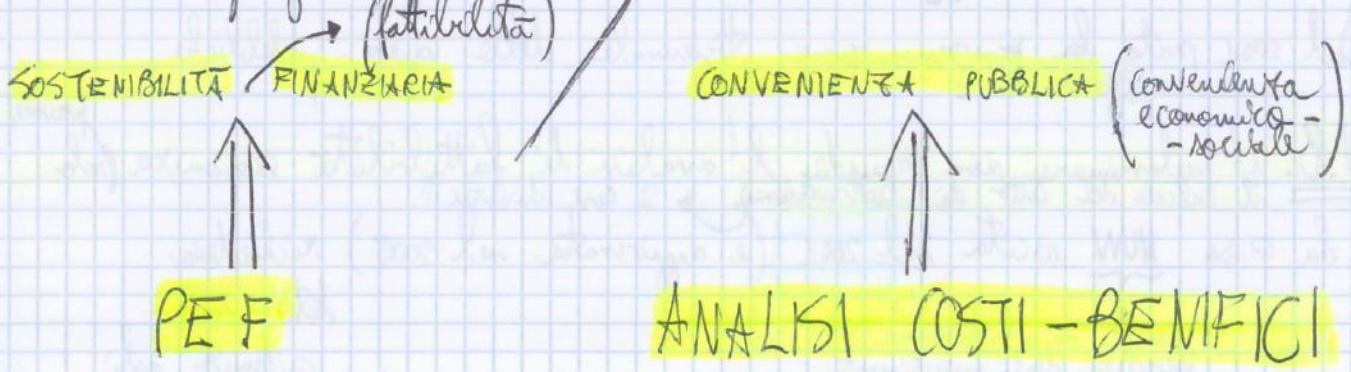
C'è un primo capitolo che riguarda l'INQUADRAMENTO DELL'OPERA.

La stima della domanda e dell'offerta rappresenta il "cuore" dello studio di fattibilità ⇒ l'ottica di ragionamento è quella privata (vale a vedere il bacino di utenza e i competitori in quell'area) ⇒ anche per le opere pubbliche utilizzavo un'ottica di mercato: lo faccio SE E SOLO SE NEUVE.

Questa logica purtroppo non appartiene alla tradizione delle opere pubbliche italiane.

[Il "project" inglese è lo STUDIO DI FATTIBILITÀ]. <sup>il "design" (progetto) è quello che noi intendiamo con disegni, calcoli strutturali.</sup>

Nella versione "fattibilità tecnica" il "programma di lavori" non c'è, perché è un cronoprogramma.



ANALISI DI RISCHIO E SENSIBILITÀ

# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 24-03-2014

riprendiamo il discorso sugli SdF.

Dopo LA RIFORMA DEL PF (project financing) (2008)

prima del 2008 la norma richiedeva, per l'inserimento nell'elenco annuale di un'opera pubblica:

- opere > 10 ME ⇒ prog. preliminare e studio di fattibilità
- opere tra ~~10~~ 1 e 10 ME ⇒ prog. preliminare
- opere < 1 ME ⇒ o preliminare o SdF

Dopo il 2008 ⇒ NELLA PROGRAMMAZIONE: vedi quello scritto su slide.

La gara si baserà sullo SdF.

Nel 2009 l'Autorità di Vigilanza...

"nuove procedure ex articolo 153 del Codice" → è il partenariato pubblico-privato.

suggerisce al legislatore di inserire gli SdF all'interno del 2014. (e poi con è stato effettivamente fatto)

All'interno di quanto detto dall'AV → ci sono anche delle linee guida.

## art. 14: GLI STUDI DI FATTIBILITÀ:

- C.1 → "se lo SdF serve per inserire l'opera all'interno della programmazione (prog. triennale) ⇒ lo SdF deve essere redatto ai sensi del comma 1, l'operaz"
- C.2 → "se lo SdF serve per ~~amministrare~~ <sup>l'operaz</sup> mandare la base gara ⇒ lo SdF deve essere redatto ai sensi del comma 2" per il partenariato pubblico-privato (ed in particolare Project Financing)

## LINEE GUIDA REGIONALI SdF: prevedono 3 tipi di SdF:

- [A]: molto vicino a quello previsto dal C.2
- [B]: " ma non così completo
- [C]: " C.1, ma un po' più "rafforzato"

Per discernere [A] da [B] da [C] non si sono nelle regole di valore (un allargamento di strada può costare molto, ma come SdF è poco significativo). Nei prossimi bandi della Regione si dovrà cercare mediare in %

Questa debolezza della parte finanziaria era dovuta al fatto che gli SdF erano fatti da ingegneri e architetti (che però non sapevano fare bene i PEF!!!)  
(ora la novità degli SdF)

## SUPPORTO E DIFFUSIONE DEGLI STRUMENTI DI PPP (PARTENARIATO PUBBLICO-PRIVATO)

Queste slide sono di un Convegno di 2 anni fa e presentavano i risultati di sondaggi di come stava andando <sup>in Piemonte</sup> il PPP (non benissimo!!!).

Da allora, molti pensavano che il PPP si facesse molta strada (fare investimenti pubblici con l'aggiunta anche di capitale proprio. ci dovrebbe essere una REDDITIVITÀ EQUA DEL CAPITALE PRIVATO (non troppo alta, se no ci rimette l'amministrazione, né troppo bassa (se no il privato non ha motivazione a partecipare))). In realtà non è stato così: "il PPP programmato in Piemonte è un fenomeno contenuto".

"altro": interpretano il contributo a fondo perduto come PPP (ma è sbagliato!!!). Se un'azienda / banca vuole dare un contributo a fondo perduto per qualche realizzazione (per farvi ad es. pubblicità) ⇒ non è un PPP.

"learning in construction": PALAZZO DELLA REGIONE PIEMONTE

N.B.: se l'ha nell'elenco annuale (un'opera) ⇒ COMA 2 per lo SdF  
se è solo nel progr. triennale ⇒ COMA 1

PER IL PPP

"riproposto nel progr. triennale successivo"

FOCUS: cedime immobili

→ se un'opera costa 100 ⇒ ti dà 30 in soldi e 70 in immobili. Sul 30 si farà la gara al ribasso, sul 70 al rialzo. Vincerà chi ha il minimo della somma tra le 2 offerte.

"00PP: opere pubbliche", "EA: elenco annuale"

a realizzarmi a tue spese la scala?

SI  
⇓  
OK

NO

⇓  
n'va dal 2° in graduatoria  
e gli n'chiede la stessa  
cosa

⇓  
SI → OK (ma il  
progetto <sup>rimane</sup> sempre  
quello del 1°  
in classifica)

NO

⇓  
e il 2° deve  
rimborzarci fino ad  
un max.

del 2,5% del totale d'intervento

(come capita spesso)  
se nessuno è d'accordo → ni riparte  
da zero a fare la gara

Ora n'area sempre più di anticipare il più possibile  
il parere positivo/negativo degli Enti.

Questo era il meccanismo della gara UNICA (si  
fa più in fretta (si accorciano i tempi) della gara doppia)

il 1° in classifica  
avrebbe si tratti,  
ma con qualche  
il rimborso (o un  
più) delle  
spese sostenute

Però c'è anche la possibilità di fare una gara doppia: ci  
sarà una "sfida" tra chi ha presentato la proposta e chi ha  
vinto la gara. (RIVEDERE)

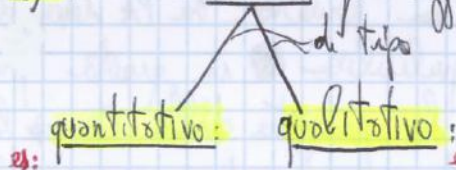
# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 03-04-2014

Ci siamo riferiti negli SF per gli interventi, opere, investimenti pubblici da realizzare in PPP.

Per il PF ci sono 2 possibili strade:

- gara unica: è possibile andare a gara sulla base dello SF redatto secondo il COMPT 2. I requisiti presenti nel bando di gara riguardano sia il costruttore, sia il gestore. Normalmente avremo licitazione privata o pubblico incanto → offerta economicamente più vantaggiosa. Archiveranno le buste sigillate; ci sono 3 buste:

- 1) dice se l'impresa soddisfa i requisiti richiesti ("busta amministrativa")
- 2) contiene i criteri per aggiudicarsi l'OE+V ("busta tecnica")



**es:**

- prezzo,
- durata del cantiere...

il vincitore, migliore di un certo criterio, prende il max. punteggio relativo a quel criterio (es: 50/50).  
 Gli altri, solitamente, ottengono un punteggio calcolato con proporzione diretta.

**es:**

- proposte per il risparmio energetico,...

Per l'aggiudicazione si può utilizzare, ad esempio, il confronto a coppie...

3) contiene l'offerta economica, che riguarda ad es: lo sconto sul costo di costruzione, ribasso sulle tariffe poste a base di gara, ... (ribasso)

→ (se la PA mette una certa cifra (es: 30%) → tanto più l'impresa fa un grande sconto e meglio è)

Poi viene convocata la Conferenza dei Servizi che esprimerà il parere sul progetto preliminare e poi in una successiva seduta esprimerà il parere sul progetto definitivo.

**OPERE CALDE:** consentono una redditività tale da poter fare un project puro!

**OPERE FREDE:** es: campi di calcio in erba (i campi di calcetto sono opere tripartite); le piscine sono opere fredde (gelide!!), parcheggi ~~in vendita~~ a rotazione (opere fredde), box interrati (opere calde)

autotrade, locali dei cimiteri, parcheggi interrati in vendita

Questo non vuol dire che si devono fare solo le opere calde e le fredde no!! Però devo capire quale è calda e quale è fredda per usare al meglio le risorse.

Il PF non è l'unica forma di PPP. Vediamo le altre forme:

- **LEASING- IN COSTRUENDO:** forma di PPP che prevede che ci sia una società che realizza l'opera che poi prende, come fosse una forma di leasing, una certa rata dalla PA, la quale utilizza tale opera.

per tutto il periodo della concessione

Inizialmente la PA non mette niente, ma poi, quando l'opera è terminata, ⇒ pagherà questa certa rata.

Ci sono state critiche al LIC: se non c'è utilizzo della struttura, la rata in LIC si deve pagare lo stesso? perché è legata al contratto di costruzione.

- Il **CONTRATTO DI DISPONIBILITÀ** doveva andare a sostituire il LIC

Il CdD può essere sottoforma di LIC, ma se il bene non è disponibile → io non ti pago (il contratto è legato alla disponibilità dell'edificio).

Il CdD è un po' difficile nell'applicazione.

- **CONCESSIONE DI COSTRUZIONE E GESTIONE:** è una sorta di project (anche il PF si conclude con una concessione di costr. e gest.). Nel project si parte da uno SdF <sup>o da un prog. preliminare</sup> <sup>o da un prog. preliminare</sup> in cui la PA può far partire la gara già col progetto <sup>preliminare</sup> definitivo o esecutivo. La gara non può essere solo per la costruzione dell'opera (altrimenti è un APPALTO!), ma anche per la gestione!

Il progetto esecutivo deve chiaramente essere anche legato alla futura gestione!

## \*\* CHIARIMENTO GARA DOPPIA

### → DOPPIA GARA CON DIRITTO DI PRELAZIONE:

sul progetto preliminare approvato dalla Conf. dei Servizi si fa una seconda gara in cui chi partecipa dovrà proporre interventi migliorativi al prog. preliminare.

- DOPPIA GARA CON PROPOSTA PRIVATA: se la proposta è di interesse pubblico, se non ci sono da apportare modifiche al PP presentato dal privato → si va alla 2° gara.  
direttamente

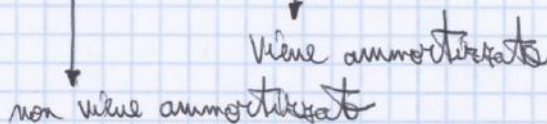
(articolo 153 (proposta del privato))

Tutti gli investimenti vengono ammortizzati a seconda del tipo di investimento.

Tutti gli investimenti cessano dopo un certo num. di anni variabili a seconda del tipo di investimento.

l'unico caso in cui un investimento non si ammortizza, ma mantiene il suo valore  $\rightarrow$  sono le aree (es: area con capannone).

per lo IAS (è recente questo)



- crediti verso soci per versamenti non ancora dovuti

- immobilizzazioni:

• immateriali: costi di impianto e di ampliamento,...

• materiali

• finanziarie: 3) altri titoli  $\rightarrow$  es: titoli di stato (BTP)

Le immobilizzazioni finanziarie NON hanno un ammortamento; le prime due SÌ (il brackets durerà un certo num. di anni) anche

L'ammortamento è FISSATO (da legge) (altrimenti l'impresa cercherebbe di azzerare sempre l'utile variando l'ammortamento e quindi non pagherebbe mai le tasse).

- attivo circolante:

• rimanenze:

- materie prime (costi delle materie prime che mi sono rimaste a fine anno)

(le scorte vanno a finire nell'attivo dello stato patrimoniale; ovviamente non hanno ammortamento, perché non sono un investimento).

(le banche guardano un certo "indice di affidabilità delle imprese":

$\uparrow$  affidabilità  $\Rightarrow$   $\downarrow$  tasso di interesse da pagare)

• crediti:

- verso clienti (c'è un cliente che non mi ha pagato)



## IMMOBILIZZAZIONI

### • immateriali:

- avviamento (c'è solo quando l'azienda inizia l'attività, non sempre!)

### • materiali

### • finanziarie:

se chiedo un servizio ad un fornitore (es: analisi di rischio),  
~~me~~ mi arriva una fattura ma non la pago → a fine anno  
questa fattura va nel **PASSIVO**,

se vendo merce ad un cliente e me ne paga solo una parte → a  
fine anno ho un credito verso quel cliente → va nell'**ATTIVO**.

Ora si distingue tra **crediti esigibili** e **inesigibili**.

(verso clienti)

capisco che non li  
posso più recuperare

L'aumento di valore dei crediti verso clienti molto  
elevato è un segno di debolezza dell'azienda (cioè  
ho in realtà molti crediti inesigibili, aumentano in gli  
attivi dell'azienda, ma li aumentano in modo fittizio!!!).

## ATTIVO CIRCOLANTE

### • rimanenze:

- semilavorati (prodotto quasi finito che arriva all'azienda (es: birra  
quasi finita dalla Cina; io azienda la finisco e ci metto  
il marchio Heineken Italy)).

### • crediti verso:

- clienti (quello detto sopra)

(della merce)

### • disponibilità liquide:

- per avviare un'azienda dobbiamo tirare fuori i soldi (capitale sociale, es:  
50000 €). Pago il notaio per le spese di costituzione → mi rimangono  
35000 €. I 35000 sono immobilizzare immateriali. I 35000 e a l'ho  
in tasca, o apre un conto corrente bancario.

Se poi compro un computer a 1000 € → di qua ho sempre 50000 e  
poi (avendo un PC un'immobilizzare materiale) avrò 34000 di lei (non  
più 35000).

## PATRIMONIO NETTO

### 1) capitale sociale:

potrebbe essere non interamente versato (c'è una  
quota minima da versare subito e poi il rimanente  
entro un certo num. di anni)

**CONTO ECONOMICO:** quantifica tutte le entrate e tutte le uscite dell'anno, per vedere se alla fine c'è un **ricavo** (ricavi) **costi** (costi) aumento di gestione (utile, margine) o un disavanzo di gestione (perdita).

diviso in:

**RICAVI** (entrate)      **COSTI** (uscite)

**N.B.:** l'investimento non va meno, ma ci va meno il conto relativo ad 1 anno (quota di ammortamento di 1 anno).  
Se compro una macchina che vale 100, allora:  
- ho 100 nell'ATTIVO dello stato patrimoniale  
- ho 25 nei costi (ogni anno per 4 anni)

**Gestione** costituzionale dell'azienda e straordinario:

cioè che fa solitamente l'azienda

es: entrano dei soldi per un progetto di ricerca

**C. PROVENTI ED ONERI FINANZIARI**

attivi del mio conto corrente bancario (sono sempre molto bassi!)

tasso di interesse che ho pagato nell'anno su tutti i miei debiti (verso banche, creditori...)

**E. PROVENTI ED ONERI STRAORDINARI**

se ho un camion in bilancio che vale 25 e me lo pagano 30 ⇒ **plus valenza**. Se me lo pagano 30 ⇒ **plus valenza** (⇒ provento straordinario)

# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 14/04/2014

Ogni azienda ha 2 possibilità per tenere conto del magazzino:

1) LIFO (last in, first out: ultimo a entrare, primo a uscire)

2) FIFO (first in, first out: primo a entrare, primo a uscire)

Si sceglie una volta per tutte (non è che puoi cambiare ogni anno!!!)

- 1) se vendiamo qualcosa, vendiamo l'ultimo entrato in magazzino.
- 2) " " " il primo " "

Oggi facciamo uno SCHEMA DI BILANCIO per il 1° anno di un'azienda appena nata.

ALDO e BRUNO vogliono aprire una **bottefila** differenzia tra **società di capitale** e **società di persone**.

SRL e SpA: rispondono SOLO con il capitale dell'azienda

SAC, ...: risponde non solo con i beni della società, ma anche con quelli personali!

"Ne versano in Cassa 50.000 (casi rimangono liquidi), mentre 30.000 li mettono in un conto corrente".

Nel conto economico si vedono le entrate e le uscite dell'attività normale.

Torceno, falegnameria, macchinari: sono investimenti.

Dove registrare l'acquisto di **MATERIE PRIME**?

non sono un investimento, ma una spesa corrente → le metto nel conto economico!

In bilancio registriamo il totale della fattura (poi i pagamenti sono una cosa diversa).

Facciamo un pagamento differito a 30 gg: è come se fosse (lo consideriamo come) fondi a breve termine, cioè è come se fosse una fonte di finanziamento.

Retribuzioni e contributi vanno nel conto economico (sono spese correnti).

FIDO: possibilità di andare in rosso nel conto corrente → avremo 5 nelle fonti di finanzia. (è a breve termine perché deve restituirlo nel ...)

se sono 10'000 € → **Non facendo un falso in bilancio!** (uno dei modi per far vedere che l'azienda guadagna è albanare i costi e questa falsa dichiarazione equivale ad albanare i costi).

$$\text{TOTALE ATTIVO} + \text{COSTI} = \text{TOTALE PASSIVO} + \text{RICAVI}$$

↑  
dove essere uguale a

Utile netto (costi comprensivo delle tasse) di 9000 €.

Una cosa che dobbiamo guardare è l'utile nel **capitale investito** (cioè lo vediamo nel passivo dello Stato patrimoniale: **CAPITALE PROPRIO: 350'000 €**).

⇒  $9'000 \text{ €} / 350'000 \text{ €}$  è un po' poco!!! (Se questi 350'000 € li avessimo messi in un BTP, avremmo guadagnato di più!).

9'000 € deve essere registrata tra le voci "dove" per far quadrare il bilancio (questo è un artificio contabile per far quadrare il bilancio, non è un costo!). Se avessimo una perdita a fine anno, la troveremo al fondo dei ricavi (è un artificio contabile! Non è che la perdita è un ricavo!).

L'utile diventa una fonte di finanziamento per l'azienda → va a finire nel **PASSIVO**.

Troveremo spesso, nei bilanci, dei FONDI: immaginiamo che ci sia una legge sulla rivalutazione degli immobili. Se ho incrementato il valore dei miei terreni → da qualche parte dovrò mettere il fondo di rivalutazione (dovrò cioè compensare, in qualche modo, questo incremento!).

Alla fine dell'anno vedo quanto realmente mi è rimasto in magazzino:

- se ho 15'000 anziché 10'000 ⇒ aumento il magazzino
- se ho 5'000 anziché 10'000 ⇒ diminuisco il magazzino e dovrò aumentare dunque il totale delle fatture per i ricavi per quell'anno.

CAPITALE PROPRIO (equity).  
CAPITALE DA PRESTITO (debt).



serve nelle operazioni di partecipazione pubblica - privata. È la verifica della sostenibilità finanziaria di un'operazione, che prevede:

- realizzazione
- gestione

- Il PEF potrebbe essere fatto redigendo il bilancio <sup>di esercizio (ipotetico ocurrente)</sup> per tutti gli anni di vita della società di progetto.

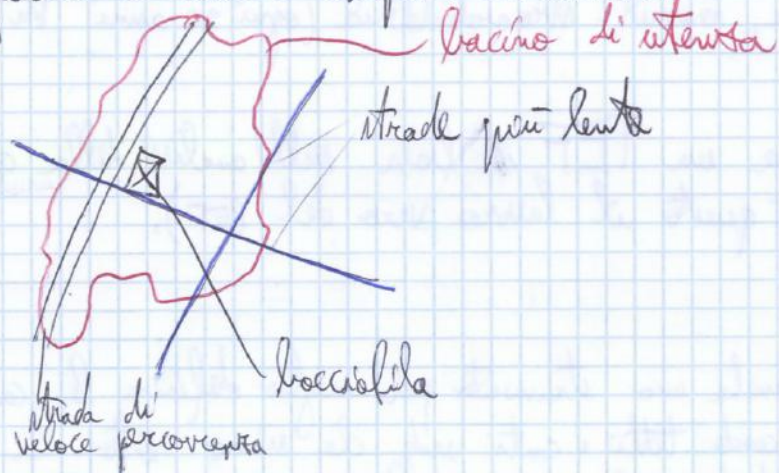
- Un'altra strada è: a me non interessa il bilancio di esercizio di questa società, <sup>ma</sup> i flussi di cassa e vedo la redditività di questa società. Questo va fatto per tutti gli anni di durata della concessione.

Alla fine della concessione, di solito, si restituisce il bene alla P.A. gratuitamente, quindi devo ammortizzare all'interno del periodo della concessione.

Esempio: ho un investimento che realizzo in 1 anno. Se anni più anni  $\Rightarrow$  avrei una quota di preammortamento tutta concentrata nel 1° anno.

Dobbiamo simulare i ricavi  $\Rightarrow$  dobbiamo simulare le tariffe e il numero di utenti del servizio.

Bacino di utenza: si definisce una soglia temporale per accedere alla nostra boccifila: quanto tempo l'utente medio sarebbe disposto ad impiegare per andare a giocare a bocce? Esempio: 15 minuti.



ci vorrà a vedere delle indagini (ISTAT) di propensione

La MOL è interessante perché fa vedere quello che effettivamente viene realizzato. È bene avere un capitale proprio maggiore del debito. Ci sono società di consulenza che fanno servizi sui bilanci, cioè fanno vedere i dati di bilancio e fanno anche analisi di bilancio. Fissa quindi i gradi di rischio: consiglia o meno se la società è un grado di restituire il finanziamento. Impone associato al rischio c'è il tasso d'interesse, > e > e il rischio.

La LEVA FISCALE è un incentivo ad investire, portare nei costi quello che abbiamo speso per gli investimenti. Quando sono un utile, è bene aumentare i costi per abbassare la tassazione.

La LEVA FINANZIARIA? Come avere un debito, così scegliamo gli interessi passivi. È un meccanismo che ad es. ha redditività del 20% con tasso d'interesse del 7%, mi conviene avere un finanziamento bancario.

Quando punto con un investimento euro ho capitale proprio (EQUITY) + DEBITO (DEBT) = 30 + 70. Ora la banca ha un costo: 40 capitale 60 debito. Se la redditività è > del tasso d'interesse per l'azienda è meglio avere più debito possibile, fino a che la banca concede. La PEF va fatto sul capitale proprio + debito. Un caso di situazione, tipo società housing, in cui la redditività è molto bassa 4 + 5% come investire nei titoli di stato investimento euro di tipo erico. In questi casi se il tasso d'interesse è 6,5% allora la leva finanziaria è negativa conviene investire in astratto solo del capitale proprio, situazione contraria a quella della sopra.

## IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

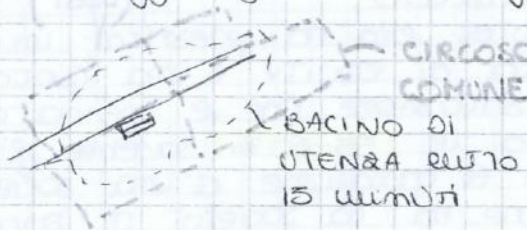
La PEF serve nelle operazioni di partenariato pubblico privato.

Si verifica di sostenibilità finanziaria, in cui prevede la redditività e gestione. Prende la società di progetto che realizza l'investimento e gestisce le attività costruite il bilancio per 20 anni: ne dirige lo stato patrimoniale e il conto economico della società, per tutta la durata della concessione.

Un'altra possibilità è prendere i ricavi di gestione, cioè i costi di gestione di aumentano euro ecc. Faccio i flussi finanziari e debito la redditività.

Se la durata della concessione è di 20 anni, l'investimento va ammortizzato in 20 anni. Normalmente se l'investimento dura poco più di un anno ci sono i preammortamenti durante l'anno zero.

A noi interessa l'ammortamento della società che gestisce. Per strutture i ricavi definiscono tariffe e utenti che usufruiscono del servizio. Devo valutare il bacino di utenza, definisco una soglia temperatura di accesso al fabbricato es: quanto tempo è disposto a impiegare per raggiungere la bacinella? Es. 15 minuti!



A quel punto vedi m° abitanti, era e <sup>proprietà</sup> redditività all'attività sportiva. Si chiama ANALISI POTENZIALE.

Dopo aver ammortizzato la struttura, devo valutare la competenza, c'è magari un altro comune sportivo che ha parte in comune del bacino di utenza. Se no competitori allora sarà opportuno ridere le m° utenti ipotizzati.

garanzie e quindi Tassa di interesse vuoto aeri e questo non facilita la realizzazione di opere in partenariato. Una prima soluzione è stata la possibilità per la società di progetto di emettere un **bond** cioè delle obbligazioni.

(Le obbligazioni possono essere emesse dallo Stato, società di progetto e la società quotate in borsa).

Un'altra soluzione è che il pubblico garantisca, avere solo un parte di debito. Se la cosa non funzionano, lo finanzia però in modo l'opera.

La remunerazione dell'equity è vuoto aeri:

- rendimento a rischio vuoto (riferimento ai titoli di Stato) 2%
- tasso di interesse sul debito (tasso medio sul mercato) 6%
- premio al rischio pari al 12%. Questo valore è elevato perché è anche la fase di gestione e poi stiamo ragionando sul capitale messo dal privato.

TOT. = 2 + 6 + 12 = 20%

Media pesata del capitale 70% (DEBT) al 6% e 30% (EQUITY) al 20%. Ottengo così il WAC.

Oggi questo numero è poco realistico, perché la % di capitale debito è un'iperbole.

Il WAC così presentato è semplificato, in realtà manca un pezzo perché ci sono modalità per calcolare in modo più tecnico il premio al rischio. Di solito ci si riferisce al valore di aziende dello stesso settore, quotate in borsa.

Fissata così la soglia di accettabilità, dobbiamo avere un quadro tecnico economico per avere il costo dell'intervento.

Ci sono 3 livelli di servizio previsti, ad ognuno è collegato un costo: per ogni tipo di servizio c'è l'offerta minima che deve essere fatta. Ci sono tabelle regionali che aiutano nella stima dei costi. (RSA)

Sono importanti anche i costi di manutenzione, la differenza tra quella ordinaria e straordinaria sistematicamente ha una logica di tipo economico.

Bisogna avere la modalità di gestione dell'intervento al costo di gestione. Poi bisogna stabilire il costo orario.

Nelle ACR l'inflazione non si considerava; nei PEF bisogna tener conto dell'adeguamento delle tariffe. Allora bisogna evidenziare l'incremento dei costi considerando un valore medio del 2% su un medio-lungo periodo. Ogni anno aumentiamo del 2% le tariffe e quindi gli aumenti? L'adeguamento delle tariffe avviene ogni 6 anni recuperando l'inflazione dei 6 anni: questo nei PEF è come un rinvio temendo il costo della spirale.

M<sub>0</sub> = RICAVI DI GESTIONE - COSTI DI GESTIONE

marginale Fondo perché dobbiamo togliere questi aumenti e tasse. operativo

M<sub>0</sub>L - AMMORT. =

Poi capire che abbia bisogno di un anticipo fattura che può essere all'80% o al 100% della fattura. La banca mi dà i soldi per un tempo; alla fine del tempo devo restituire i soldi.

FACTORING opera fattura per pagare: chi fa il factoring se la vede con il cliente, quindi io non ho più il debito. Il tasso di interesse che chiede la banca è il 7% annuo. Questi finanziati =

### UTENTI POTENZIALI

Considero che sono interessanti alla <sup>permanente</sup> ~~presente~~ del bene, perché in un futuro potrebbero diventare diretti. Si deve misurare la disponibilità a pagare per la conservazione del bene.

### UTENTI FUTURI

Non ci sono tecniche consolidate

$$\text{VALORE D'USO TOT} = \text{VAL. D'USO SOC. UT. IND} + \text{VAL. D'USO SOC. UT. DIR} + \text{VAL. D'USO SOC. UT. POT.}$$

Es: per il museo del cinema per l'anno 2013 con le interviste, aveva un valore di 10.000.000 € per gli utenti diretti. Però questo vale per un anno. Come si passa al valore? Devo dividere per un opportuno saggio di capitalizzazione. **VALORE D'USO SOCIALE = VAL. D'USO SOCIALE ANNUO / SAGGIO DI CAPITALIZZAZIONE**

Quale è l'opportuno saggio di capitalizzazione? Al solito è basso e si avvicina a valori usati comuni.

Per gli utenti indiretti (es. valore immobiliare con o senza piano) → in questo caso è già un valore quindi non devo applicare nessun saggio, se invece confronto le fatture di un anno allora devo applicare il saggio di capitalizzazione.

Con gli utenti potenziali attivo a conoscere la disponibilità a pagare di solito è una tantum, quindi la capitalizzazione non si fa.

Il problema è conoscere le vere di mercato o comunque avere un riferimento. Un tipico ad esempio è Google che la disponibilità a pagare del turista è molto maggiore di quella del turista.

Ebay è un motore interessante per studiare la disponibilità a pagare.

Il problema delle tecniche sopracitate:

- costo uno della ricerca dei dati
- Ad es. per confrontare i parchi e i musei non si può basare se no sui visitatori. Sembrerebbe delle tecniche nei parchi come si fa a conoscere l'affluenza? L'utente deve tecniche è quindi un po' complicato oltre ad essere costoso → e quindi non può essere utilizzato.

2-3 pagine !!

21/08/14

**VALORE D'USO SOCIALE COMPLESSO** perché si considerano anche altri utenti oltre a quelli diretti.

Per la disponibilità a pagare ci sono due metodologie (contingent evaluation e travel cost). Comunque non è facile stimarla.

Il bene storico-culturale viene spesso hanno le caratteristiche di non riproducibilità, quindi è bene tenerne conto degli utenti futuri.

### Investimenti BENI PUBBLICI

Fino ad ora si è guardata con ottica privatistica la fattibilità degli investimenti. Ora si cercano i vantaggi che hanno sulla **collettività**. Questo **vantaggio della convenienza pubblica**. Il metodo per unificato è l'**ANALISI COSTI-BENEFICI**: sorta un ambito unitario per introdurre fattori del tipo un'analisi per investimenti attuali, ecc. È il metodo usato dai grandi enti internazionali per decidere



# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 15-05-2014

Oggi continuiamo con il PEF. (ne questa pagina non è chiara, riscattare) livello del  
i prezzi 400 min. di lire, fino all'esempio  
del Parco Fotovoltaico

Uno dei modi per calcolare la soglia di accettabilità è considerare il **COSTO MEDIO PESATO DEL CAPITALE (WACC)**.

Dobbiamo definire qual è la quota di equity e quella di debito.

$K_f$ : tasso di interesse sul prestito di medio-lungo periodo (mutuo) = 5,25%  
premio al rischio = 10%

Rischio nullo = risk free (2,00%)

Il WACC è dato dalla media pesata tra la quota di capitale di debito e la quota di equity

Non abbiamo l'accantonamento del fondo IFR in questo esempio.

Operi finanziari netti: operi che paghiamo a breve termine per avere liquidità a breve termine. Il tasso sul prestito a breve termine è maggiore di quello sul prestito a medio-lungo termine (mutuo).

Interessi passivi nei finanziamenti netti: i netti fanno da "banca"

qui stiamo solo considerando questi costi.

Dopo avere calcolato l'utile netto, riaggiungiamo l'"ammortamento" che prima avevamo tolto.

Se facciamo il bilancio aziendale, la restituzione dei debiti e l'avremmo nello STATO PATRIMONIALE.

Come tasso di costo <sup>del VAN</sup> usiamo il WACC.

La "cost" funzione nel VAN è in grado di restituire quanto meno dei netti, cioè se il VAN è > dell' EQUITY.

## Indicatori di bancabilità (covenant finanziari)

- DSCR se sono > 1, vuol dire che si riesce a generare una liquidità pari al valore del mutuo.
- LLCR

Un altro modo per presentare il PEF è presentare il bilancio aziendale (con i dati aziendali la redditività della società) oppure i flussi finanziari.

un suo livello di utilità per il quale è disposto a pagare).

Se la disponibilità a pagare  $\leq$  del prezzo di mercato  $\Rightarrow$  il consumatore non compra.

Questo è uno dei punti fondamentali della microeconomia.

Nel pubblico noi non abbiamo un prezzo di mercato (es: prezzo Mole Antonelliana?!), ma possiamo ragionare nel valore d'uso di questo bene (cioè il valore legato all'utilizzo di questo bene) per definire la disponibilità a pagare di chi utilizza questo bene.

valore d'uso sociale: è legato alla disponibilità a pagare per utilizzare quel bene.

\* cosa serve il valore d'uso sociale? Serve per determinare l'importanza sociale di un bene.

Nel valore d'uso sociale consideriamo diverse categorie di utenti  $\Rightarrow$  lo chiamiamo valore d'uso complesso.

- utenti diretti: es: per la Mole sono i visitatori della Mole/museo del cinema,

coloro che usufruiscono direttamente del bene pubblico

- utenti indiretti: es: venditore ambulante che vende piramidine davanti alla piramide di Giza; lui usufruisce della presenza del bene.

indirettamente

Altro es: proprietari di alloggi che affacciano sul arco del Valentino (costano di più degli alloggi che affacciano sulla strada opposta),

- utenti potenziali: utenti che vorrebbero andare in un posto, quindi sono interessati alla conservazione di un bene (es. Annun in Esatto)

Ciò potrebbe diventare utenti diretti  $\Rightarrow$  dobbiamo valutare la disponibilità a pagare per la conservazione del bene che è diversa dalla disponibilità a pagare per utilizzare il bene).

Per gli utenti futuri non ci sono tecniche consolidate per valutare il valore d'uso sociale del bene.

$\Rightarrow$  dobbiamo sommare il valore d'uso sociale per gli utenti diretti, indiretti e potenziali.

PER GLI UTENTI DIRETTI:

Vorremmo che, dopo aver fatto tutti i nostri "conti", sappiamo quanto è il <sup>interesse</sup> valore d'uso di un bene relativo agli utenti diretti.

Il problema è che il valore che otteniamo è relativo ad 1 anno! A noi ci serve il valore  $\Rightarrow$  per passare dall'annualità al valore dobbiamo dividere per un opportuno raggio di capitalizzazione.

valore d'uso sociale vero e proprio

valore d'uso sociale annuo

dovrà essere, probabilmente, molto basso essendo il bene un bene pubblico.

PER GLI UTENTI INDIRETTI: otteniamo già un valore (non un'annualità) (la differenza di valore di un bene immobile che ti affaccia sul ventino rispetto a quello che ti affaccia sulla strada è già un valore, non è riferito all'anno)

PER GLI UTENTI POTENZIALI: la disponibilità a pagare per la manutenzione del bene è normalmente <sup>(che troviamo)</sup> "UNA TANTEM" (quindi non riferita ad 1 anno) quindi non si fa la capitalizzazione.

Bisogna sempre chiedersi: ho ottenuto un valore o un'annualità?

Le tecniche di valutazione hanno problemi:

- COSTO: fare interviste (telefonate, ...) costa;

### UTENTI POTENZIALI

Costano ma sono interessati alla <sup>permanenza</sup> ~~protezione~~ del bene, perché in un futuro potrebbero diventare clienti. Si deve misurare la disponibilità a pagare per la conservazione del bene.

### UTENTI FUTURI

Non ci sono tecniche consolidate

$$\text{VALORE D'USO TOT} = \text{VAL. D'USO SOC. UT. IND} + \text{VAL. D'USO SOC. UT. DIR.} + \text{VAL. D'USO SOC. UT. POST.}$$

Es: per il museo del cinema per l'anno 2013 con le interese, arriva a un valore di 10.000.000 € per gli utenti diretti. Però questo vale per un anno. Come si passa al valore? Devo dividere per un opportuno saggio di capitalizzazione.  $\text{VALORE D'USO SOCIALE} = \frac{\text{VAL. D'USO SOCIALE ANNO}}{\text{SAGGIO DI CAPITALIZZAZIONE}}$

Quale è l'opportuno saggio di capitalizzazione? Di solito è basso e si avvicina a valori usati comuni.

Per gli utenti indiretti (es. valore immobile con o senza parco) → in questo caso è già un valore quindi non devo applicare nessun saggio. Invece confidando e fatture di un anno di ora devo applicare un saggio di capitalizzazione.

Con gli utenti potenziali arrivo a conoscere la disponibilità a pagare di solito è una tantum, quindi la capitalizzazione non si fa.

Il problema è conoscere il valore di mercato o comunque avere un riferimento. Un Tunisia ad esempio è logico che la disponibilità a pagare del turista è molto maggiore di quella del tunisino.

Ebay è un motore interessante per studiare la disponibilità a pagare.

Il problema delle tecniche sommarie:

- costo uno della ricerca dei dati  
es. per confermare i parchi e i musei non ci si può basare al n° dei visitatori. Se ne avrebbero delle tecniche nei parchi, come si fa a conoscere l'effettiva? L'interesse delle tecniche è quindi un po' complicato oltre ad essere costose → e quindi non sono molto utilizzate.

2-3 pagine !!

22/05/14

VALORE D'USO SOCIALE COMPLESSO perché si considerano anche altri utenti oltre a quelli diretti.

Per la disponibilità a pagare ci sono due metodologie (contingent evaluation e travel cost). Contingent non è facile strutturare.

Il bias storico-ambientale viene spesso hanno le caratteristiche di non riproducibilità, quindi è bene tenerne conto degli utenti futuri.

### INVESTIMENTI BENI PUBBLICI

Non ad ora si è guardata con ottica privatistica la fattibilità degli investimenti. Ma si cercano i vantaggi che hanno sulla comunità. Ovvero valutazione della convenienza pubblica. Il metodo per utilizzarlo è l'ANALISI COSTI-BENEFICI: sotto un ambito unitario per introdurre fattori diversi in un'analisi per investimenti civili, ecc.

# Esempi di bilanci

29/5/14

La prima cosa che trattiamo è lo stato patrimoniale, nel corso economico si trova le varie della produzione. L'attivo ancorante è dato da crediti del precedente tutti esigibili entro l'esercizio successivo → si tratterà sicuro di farle non pagate. E fossero stati dei debiti sarebbero finiti nel passivo.

La scelta di essere esigibili entro un anno dipende dai creditori: più sono esigibili entro l'anno, meglio è; si preferiscono crediti a breve termine.

Il soci hanno versato la loro quota; si è scelto di tenere un capitale sociale basso, le quote versate dai soci sono considerate come capitale e imputati per, perché non producono interesse.

Il TFR si accumula nel passivo, quanto quota gna le dipendenti (L'asimmetria annuamente di una media lira l'ora) lo si vede che corso economico.   
 Problemi: vedi dall'Al

I debiti sono nel passivo; verso fornitori. È importante vedere se durante gli anni sono aumentati o diminuiti.

Nel corso economico ho le totale dei ricavi, poi costi della produzione, si spende molto per servizi, una la metà dei costi. Entro la voce servizi sono comprese le collaborazioni con altri studi, la società può decidere di tenere una neo-laureato se questo apre la partita IVA: il vantaggio della società è che per lei lui è un dipendente e quindi può un'intercompensazione in ogni momento il rapporto. Nella voce servizi ci sono anche questi tipi di collaborazioni. Poi trattiamo la voce dei personale dipendente.

Segue poi il dettaglio delle immobilizzazioni

## ESEMPIO ② - Bilancio 2013

Piccola società di produzione. Immobilizzazioni immateriali che testimoniano un investimento imminente consistente. Le immobilizzazioni materiali ci fanno capire che non ha terreni di proprietà (8000€). L'attivo ancorante è consistente così come le rimanenze. I crediti verso i clienti sono significativi, la 1° cosa da fare sarebbe però commercializzare le fatture.

30.000€ capitale sociale, 375.000€ quota totale versata dai soci però ci sono 218.000€ di perdite portate a nuovo. L'utile perso è di 39.000 quindi è quasi un pari la società.

### 1° cosa guardare

Poi guardare l'attivo e il passivo: crediti, immobilizzazioni investimento. Quando si guarda il passivo è importante vedere il patrimonio netto. Il versamento fatto dai soci è diverso dal finanziamento, il primo non si aspetta che ritorni. È importante avere la liquidità se i crediti sono aeri rispetto al fatturato allora devo anticipare i costi di quel margine. Per anticipare ho bisogno di liquidità: per sapere se una società è indebitata bisogna guardare il patrimonio netto rispetto ai debiti se il rapporto è 1:6 la banca oggi considera quella società non finanziabile.

(I costi fissi non variano al variare della produzione).  
Se ho un certo numero di immobili 50% debiti 50% immobili. A 1 euro

Non succedere che il soggetto pubblico grandi le VAN maggiore, e non le TIR >! Cosa che non accadeva per il privato.  
L'IRCA è un indicatore che segue le TIR perché tiene conto dei costi e benefici.

Il PBP non segue niente dipende dalla distribuzione dei costi, probabilmente è un'ipotesi nel caso 4° ma non è detto.

Detto il criterio di scegliere le VAN maggiore cioè più agevole rispetto alle TIR, posso anche scegliere in base al PBP più breve. Questo succede se ad es. ho un'operazione di fine tanti investimenti. Però lo svantaggio è che scegli investimenti che hanno redditi tutti a breve e quindi taglio per tutti gli investimenti di lunga prospettiva. Se scegli le TIR mi danno più convenienza pubblica rispetto all'investimento. Le VAN privilegia invece gli investimenti a lunga durata.

\* DOM. D'ESAME ↑

### Sistema dei prezzi e prezzi ombra

Il sistema dei prezzi può essere diverso da quello di mercato, prendo un po' le forme di PREZZI OMBRA. Perché mi invento un nuovo sistema?

ES. SIGNIFICATIVO: prezzi alla frontiera; alcuni utilizzano i prezzi alla frontiera, tutti i costi interni hanno costo pari a zero; un gesto si favoriscono tutti gli investimenti che coinvolgono materiali e una cooperazione del paese.

ES. MENO SIGNIFICATIVO: le macchine filo aveva un sistema di prezzi ombra, prezzi di mercato al netto dei trasferimenti da e verso lo Stato. Finalità ricarsi del fisco con tutte le %; tanto vale lasciare i prezzi di mercato.

Anche l'ACB prevede l'ANALISI DI SENSIBILITÀ.

Quali sono i limiti dell'ACB?

1) Non sempre si riesce a tradurre in numeri i costi e i benefici indiretti, soprattutto i costi indiretti di impatto ambientale.

2) L'ACB è nata nella fase di crescita economica che veniva considerata obiettivo della società. Tutti puntavano allo sviluppo economico un'idea di benessere collettivo univoca. Oggi non è più così e qui di diventa difficile valutare l'ACB. Perché gli interessi della collettività a quale collettività fa riferimento? Ad es. il costo degli inquilini è un costo dello Stato, se è anche costo della collettività, perché lo Stato paga con i nostri soldi.

L'ACB funzionava bene quando c'era l'idea del benessere comune collettivo. Oggi la società è un po' frammentata e ci sono diverse posizioni di benessere collettivo.

Studio molto famoso inglese di Jeffrey ha mostrato un'evoluzione dell'ACB. Vedi anche i gruppi sociali interessati, vedi anche i loro sistemi di valori, ci sono diverse tabelle riferite alle diverse comunità, poi ci si ferma lì non si fa un confronto, questa evoluzione testimonia di fatto una valutazione nel senso di una valutazione univoca. Queste evoluzioni sono state sperimentate, ma confermare dall'ambito accademico. Riguardano più l'attività teorica, piuttosto che quella pratica.

~~L'ACB~~ Le analisi monetarie sono strumenti di aiuto alla decisione e non strumenti di valutazione.

te e le usate)).  
 - debiti: saranno debiti verso fornitori. Nel 2012 si sono dimezzati i debiti rispetto al 2011 (questa è una cosa positiva).

Ora veniamo al conto economico:

- costi della produzione: • per servizi: es: collaborazioni con altri studi professionali (oppure prendono un neolaureato in stage e poi lui apre partita IVA individuando così una collaborazione professionale)

Per vedere qual è la redditività di questa società potremmo fare:

- utile/capitale sociale  $\Rightarrow 9000/1500 \Rightarrow$  sarebbe un utile altissimo, ma in realtà non possiamo prendere il capitale sociale, ma dobbiamo prendere il patrimonio netto  $\Rightarrow 9000/40000$ .

## 2° BILANCIO (31 DICEMBRE 2013)

La prima cosa da fare prima di addentrarsi nell'attivo e nel passivo è vedere il fatturato.

- crediti per importe anticipate: ho un credito verso il Fisco
- il magazzino è aumentato  $\Rightarrow$  la società ha prodotto più di quanto ha venduto

$\Rightarrow$  ci abbiamo un bilancio:

- 1) guardare il valore della produzione, poiché ci dice la dimensione della società (è il fatturato)
- 2) attivo e passivo dello stato patrimoniale  $\Rightarrow$  è utile guardare il patrimonio netto (in cui ho il veramente in conto) (capitale di parte dei soci (non ci si aspetta interessi); ciò è diverso dal finanziamento dei soci (che può essere fruttifero o infruttifero)
- 3) guardare il patrimonio netto rispetto al totale dei debiti perché questo è un indicatore per vedere quanto la società è indebitata. Se il rapporto è basso  $\Rightarrow$  le banche considerano la società come non più finanziabile  $\Rightarrow$  la società ha bisogno di essere

Es: A ha tutto > B, ma, ~~non~~ mille lingue, A ne ha 1 e B 4 (e la lingua pesa 0,5) => se non avessi visto il sistema di pesi => avrei scelto A ad occhi chiusi. Ma, con, non ho buone ragioni per scartare B.

- **sviluppati** - definito:  $A > B$ , punto!

- **sfumato**: (associato ad un grado di credibilità  $\delta$ )

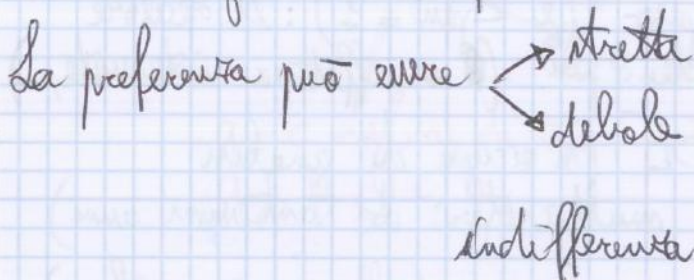
Se il **sviluppati** è definito =>  $\delta = 1$  (cioè ho certezza)  
" " " sfumato =>  $0 < \delta < 1$

- **incomparabilità**: ho 2 alternative che non riesco proprio a comparare

### METODI Electre

- sviluppati da Roy (rua) -> Università DAUPHINE (Parigi)  
demo scaricabile LAHSADE (gioca al max su XP)

- modellazione della relazione di sudclassamento (è importantissima l'assegnazione dei pesi).



**incomparabilità**: 2 elementi sono incomparabili

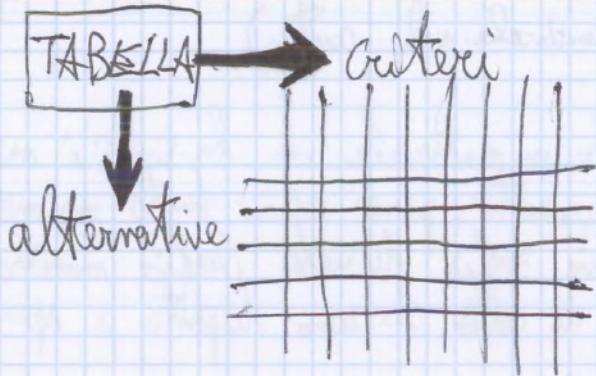
Stabilisco, su CIASCUN CRITERIO, la **SOGLIA** tra indifferenza, preferenza debole, preferenza stretta.

- **soglia di indifferenza**: massimo scarto a cui ho significato: voglio ~~non~~ mangiare fuori, posso spendere 14€ => una cina da 10€ la scarto, mentre una da 16€ dico, "ma valiamo, andiamo!" => soglia = 2€.



**ESEMPIO:** il recupero e la riqualificazione di borgate alpine abbandonate.

La borgata in questione si trova dentro il parco Nazionale del Gran Paradiso  $\Rightarrow$  non posso fare proprio tutto quello che voglio.



### PROCEDURA

- individuazione del BACINO DI UTENZA (ipotesi a seconda della grandezza / tempo / tasso dell'opera)
- estrazione del CAMPIONE (anche una volta estratto il campione altro un tasso di risposta che è alto a seconda della procedura che si segue)
- scelta della MODALITÀ OPERATIVA

con questo risolviamo la **VARIAZIONE DI BENESSERE INDIVIDUALE.**

← rappresentativo di una popolazione

### Tecniche di campionamento per estrarre un campione.

- C. semplice: puramente casuale (giuoco a numeri casuali)
  - C. sistematico ad intervalli fissi (es: 1 ogni 20: questo per evitare che ci siano dei campioni raggruppati)
  - C. stratificato: semplice o sistematico, ma per strati di popolazione
- NON PROBABILISTICI** (ci interessano meno per la contingenza)
- C. per quote
  - campione di esperti: (es: per valutare quanto vale il museo del cinema prendo gente del settore (attore, regista, prof. di ing. del cinema, ...))
  - C. di convenienza: si usa per fare un sondaggio su una piccola parte di popolazione

### INTERVISTE FACCIA A FACCIA (SURVEY)

- buon controllo "ambientale": se chi risponde parla corrette, lo capisco

### INTERVISTE TELEFONICHE

- discreto controllo "ambientale": a meno che si mette a ridere al telefono, capisco meno se mi sta prendendo in giro.

### QUESTIONARI A DISTANZA

- discreto tasso di distorsione: l'utente capisce male la domanda, ....
- accorgimenti utili:
- presentazione: es: 3 righe di presentazione ~~al~~ al questionario

### QUESTIONARIO / INTERVISTA

- attributi <sup>di</sup> conoscenza: bisogna descrivere / spiegare bene la cosa stiamo parlando
- controllo nell'effetto della parte per il tutto: ti chiedo quanto ti interessa

che sono sensibili alla natura.

salvaguardia della

"non so" e "altro" sono 2 risposte diverse.

# VALUTAZIONE MONETARIA

del reddito della famiglia.

Le Banche utilizzavano questo dato per erogare mutui.

[Notizia di pochi giorni fa: le Banche, per l'acquisto di una casa, coprono il **40%** del costo totale (100% nel 2004, 50% pochi anni fa)].

il valore degli immobili è sceso del 40% dal 2004, non è che può rendere di più!! → l'erogazione del solo 50% era troppo poco!!

Famiglie fascia bassa della classe media: non sono abituati a chiedere aiuto allo Stato e lo Stato non è nemmeno pronto ad erogare fondi a loro!   
 → preparato

Quanto del PIL è stato investito per ERPS? 0,04% in Italia.

Il **SOCIAL HOUSING** non è destinato agli ultimi (i più disastriati), ma è destinato ai penultimi, perché comunque devono avere soldi per pagare l'affitto, neppure inferiore al valore di mercato!

**Alloggi sociali**: contratti di tipo alberghiero (la durata max. che puoi stare è 3 mesi).

**Coliving**: affitto condividendo la stessa unità immobiliare (cucina, ...).

**Auto-costruzione**: più famiglie si mettono insieme e costruiscono - ristrutturano (il prof. non la vede come una strada particolarmente percorribile).

**Immobiliare sociale**: intermediazione sociale.

Per sfattare un inquilino che non paga (che è moroso) → ci vuole quasi un anno.

# FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI

11-06-2014

## PEREQUAZIONE E TRASFERIMENTI DEI DIRITTI EDIFICATORI PER LE POLITICHE AMBIENTALI

Perseguazione = una volta si metteva un'area puntinata nelle aree verdi da cedere per servirsi per rispettare lo standard.  
Ma poi, nella realtà, l'intervento non si faceva → l'area rimaneva così come era!

nel lotto non individuavo una parte edificabile e una a riserva, ma individuavo un'area unica che comprende la parte edificabile e quella a riserva.

Il privato demette le aree a riserva (l'cede gratuitamente al Comune).

Con facendo, tutti i proprietari delle aree si guadagnano (sono trattati allo stesso modo)

mette lo stesso indice su tutta l'area di trasformazione.

Verde "esterno": è il centro abitato



Questi meccanismi perequativi hanno un problema: i passaggi di proprietà.

INDICE TERRITORIALE MINIMO (plafond edificatorio): l'obiettivo del Comune è quello di incentivare i privati ad intervenire (⇒ l'IT deve essere il più basso possibile).

basse edificatorie affinché l'operazione sia conveniente

in quel parco

AREE CONCENTRATE EDILIZIA: (il Piemonte non lo prevede questo meccanismo altre regioni sì);

## FATTIBILITÀ E VALUTAZIONE ECONOMICA DEI PROGETTI 12-06-2014

Resconto in congresso di 10 gg fa a Torino nel settore EDILIZIO-IMMOBILIARE.  
 I dati sono impressionanti in negativo. In Piemonte, dal 2008 al 2013, il numero degli investimenti pubblici è diminuito del 60%.

I due Paesi al mondo in cui le famiglie risparmiano di più sono l'Italia e Giappone.

### MODALITÀ DI ESAME

- esercitazione: voto in decimi. Leziona  $\cong$  30% nel voto finale (media parata: 40% orale, 30% esercitazione).

### Argomenti

- Valutazione investimenti immobiliari privati: anche se l'esercitazione è andata bene (10), possono comunque esserci domande nell'PCR
- Gli studi di fattibilità per le CO.PP.: argomento importante, (+ attenzione allo S.d.f. comma 2)
- La fattibilità economica finanziaria (pef): bilancio (stato patrimoniale, conto economico, ...)
- PPP: iter project financing (garanzie (+ scelta delle amministrazioni), gara doppia).
- La valutazione dei beni pubblici: rendita consumatore, valore d'uso sociale complesso  
 es: ne vogliamo stimare i benefici degli utenti diretti (o indiretti), come possiamo fare?  
 sapere perché si considerano anche gli utenti futuri (soprattutto perché i beni hanno carattere di non riproducibilità)
- La valutazione degli investimenti pubblici
- Fondi immobiliari e housing sociale.