



Corso Luigi Einaudi, 55 - Torino

Appunti universitari

Tesi di laurea

Cartoleria e cancelleria

Stampa file e fotocopie

Print on demand

Rilegature

NUMERO: 1673A -

ANNO: 2015

A P P U N T I

STUDENTE: Mandini

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.



FATTIBILITA'

Appunti 2014-2015

Martina Mandini

Politecnico di Torino

CORSO DI LAUREA MAGISTRALE IN INGEGNERIA EDILE

A.A. 2014/2015

02IMHNB Fattibilità e valutazione economica dei progetti

Prof. Francesco PRIZZON

Ing. Manuela REBAUDENGO

Ing. Giuseppina L. TACCONE

Sommario

04/03/2015 – LEZIONE 1.....	5
PRESENTAZIONE DEL MODULO	5
ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE - CONSIDERAZIONI	7
05/03/2015 – LEZIONE 2.....	9
ANALISI COSTI RICAVI	9
ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA ATTUALIZZATI	11
INDICATORI DELL'ACR	14
TEMPI	17
TASSI E REGIME DI INTERESSE	20
11/03/2015 – LEZIONE 3.....	25
COSTI	25
PREZZO DI VENDITA E PIANO VENDITE (RICAVI)	33
12/03/2015 – LEZIONE 4.....	37
ONERI FINANZIARI	37
LA TASSAZIONE:	39
ANALISI DI SENSIBILITA':	42
PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO	46
19/03/2015 – LEZIONE 5.....	48
STORIA NORMATIVA P.P.P	48
INQUADRAMENTO P.P.P	59
26/03/2015 – LEZIONE 6.....	61
PPP ISTITUZIONALIZZATO – PPP CONTRATTUALE	61
CARATTERI	63
RISCHI	63
TIPOLOGIE PPP	64
LEVE DELLA PA	73
INCISO:	74
PROGETTO PRELIMINARE	74
I COSTI STANDARDIZZATI:	75
IL QUADRO TECNICO ECONOMICO	77
LE OPERAZIONI DI PPP	79
GARA UNICA SENZA PRELAZIONE	81
09/04/2015 – LEZIONE 7.....	82
DOPPIA GARA CON DIRITTO DI PRELAZIONE	82
IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO	87
INDICATORI DI REDDITIVITA'	97

04/03/2015 – LEZIONE 1

PRESENTAZIONE DEL MODULO

Il corso intende approfondire i contenuti di uno studio di fattibilità (SdF) di investimenti a carattere territoriale (privati e pubblici), in particolare per quanto attiene alle valutazioni economiche e finanziarie, attraverso tecniche di analisi basate sui flussi di cassa (PEF e ACB). Si accennerà anche all'analisi di sensibilità e di rischio.

Requisiti

Fondamenti di economia ed estimo. Richiami di matematica finanziaria (attualizzazione dei flussi di cassa).

Programma

A - La valutazione degli investimenti immobiliari privati

- Il mercato immobiliare in Italia; iter di una compravendita; mutui a tasso fisso e variabile
- Analisi costi ricavi (ACR): struttura, previsione di costi e ricavi, indagini di mercato, piano di vendita, linea di credito
- Indicatori di convenienza economica (VAN, TIR)
- La soglia di accettabilità dell'investimento; l'ACR per il calcolo del valore di trasformazione di un'area edificabile
- L'analisi di sensibilità e di rischio

B – Gli studi di fattibilità per le OO. PP.

- Che cosa è uno SdF: normativa e contenuti
- Fattibilità tecnico-territoriale, ambientale e amministrativo-procedurale

C – La fattibilità economica e finanziaria

- L'analisi per funzioni e le alternative
- La domanda potenziale
- Elementi di bilancio
- Piano Economico Finanziario

D – Partenariato pubblico privato

- Normativa e ambiti di applicazione
- La concessione di costruzione e gestione: procedura e campo d'applicazione
- Il Project Financing: procedura e campo d'applicazione

E - La valutazione degli investimenti pubblici

- Analisi costi-benefici (ACB): uso, struttura, costi e benefici diretti e indiretti; sistema dei prezzi e prezzi ombra
- Gli indicatori di convenienza economica: VAN, TIR, RBCA e Payback Period
- Analisi di tipo multicriteria; VIA; l'Analytic Hierarchy Process (AHP)

F – La valutazione dei beni pubblici

- Il concetto di rendita del consumatore e del valore d'uso sociale complesso
- Stima dei benefici agli utenti diretti: approcci basati sulla costruzione delle curve di domanda: il metodo delle interviste ed il metodo dei costi di viaggio
- Stima dei benefici agli utenti indiretti: il metodo dei prezzi edonici
- Possibili approcci alla stima dei benefici agli utenti potenziali e futuri

C – La fattibilità economica e finanziaria

Preventiva → piano economico finanziario: elementi di bilancio (occorre interloquire con chi fa il bilancio)

D – Partenariato pubblico privato

Opere di interesse pubblico ma gestite da privato: ottica di tipo finanziario privatista per la quale alla fine il pubblico risparmia i soldi della gestione. Si tratta generalmente di concessioni di una certa durata temporale.

E - La valutazione degli investimenti pubblici

Punto di vista delle convenienze pubbliche. Le tecniche utilizzate si basano su multicriteri perché l'analisi costi benefici non è adatta.

F – La valutazione dei beni pubblici

Beni che non hanno un mercato di riferimento (esempio: mole antonelliana... oppure una faggeta adibita a parco, non posso darle il valore che otterrei a vendere il legno tagliato per fare mobili)

Ci sono tecniche per stabilire il valore che non corrisponde a quello di mercato.

§§§

ANDAMENTO DEL MERCATO IMMOBILIARE - CONSIDERAZIONI

Ci si trova nel bel mezzo della più grave crisi immobiliare dal dopo guerra.

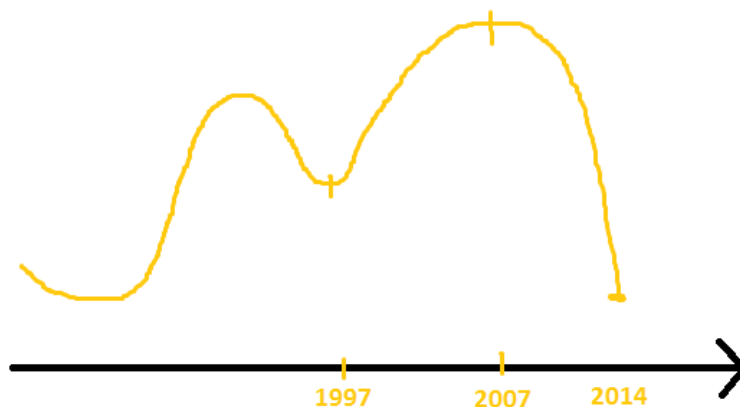


Figura 1 Prezzi immobiliari nuovi o ristrutturati a Torino.

Si può considerare l'andamento dei prezzi immobiliari come sinusoidale / ciclico. Fino agli anni 80 i rischi sugli immobili erano molto minori in Italia rispetto agli altri paesi europei pertanto non si sentiva la necessità di fare delle valutazioni preventive perché era difficile rimetterci.

Quindi l'Italia si trovava nella situazione in cui nel trovare un'area, costruirvi e vendere era molto difficile fallire. Ma da quando sono cambiate le condizioni, in primis il sistema delle tasse, il rischio è aumentato:

- Dal 77 oneri di urbanizzazione si pagano
- Si è eliminata l'esenzione fiscale sui mutui
- Cambiamento del catasto

Inoltre è cambiata la domanda.

Il rischio di investimento in Italia è di molto aumentato.

05/03/20015 – LEZIONE 2

ANALISI COSTI RICAVI

E' la tecnica preventiva usata per valutare la redditività di un intervento destinato alla vendita, simulando l'investimento immobiliare comprendente quindi tutti i costi e tutti i ricavi, che sono temporalmente scanditi facendo riferimento a periodi.

E' da vedersi dal punto di vista del **PRIVATO PROMOTORE**.

Il privato promotore può allo stesso tempo coprire ruoli diversi ma nell'ACR occorre distinguerli sempre tutti. Generalmente se il promotore è anche impresa dispone di meno liquidità e magari tende a rischiare meno rispetto a un promotore immobiliare proveniente dal campo finanziario che magari ha più liquidità e ha le spalle più coperte. Ma l'analisi è fatta considerando un promotore medio che accetta di guadagnare ciò che ha previsto, poco più o poco meno, cioè all'interno di una soglia di accettabilità.

INIZIO: quando si ha l'occasione di avere un intervento

INIZIO DELLE VENDITE: dal momento in cui ho l'approvazione pubblica possono iniziare le vendite sulla carta. Prima dell'approvazione non si può perché si rischia per truffa.

MECCANISMO DI FINANZIAMENTO: Si parla di **acconto mutuo**. Il mutuo viene contrattato ma non si sottoscrive perché l'immobile non esiste ancora. Il mutuo viene concesso a tranche (esempio: muri perimetrali, tetto... "quando si arriva al tetto si festeggia" perché era proprio legato alle tranche).

Il mutuo viene accordato perché si auspica che non sia nemmeno necessario: se si riuscisse a vendere tutto sulla carta allora non ci sarebbe nemmeno il bisogno di sottoscriverlo.

Se però non si riesce a vendere tutto allora viene sottoscritto il mutuo per la parte di cui si necessita.

L'obiettivo è quello di non sottoscrivere il mutuo perché il mutuo impegna e comunque comporta la possibilità di indebitamento.

FINE LAVORI: le vendite continuano anche dopo la fine dei lavori (se non si è riusciti a vendere tutto sulla carta).

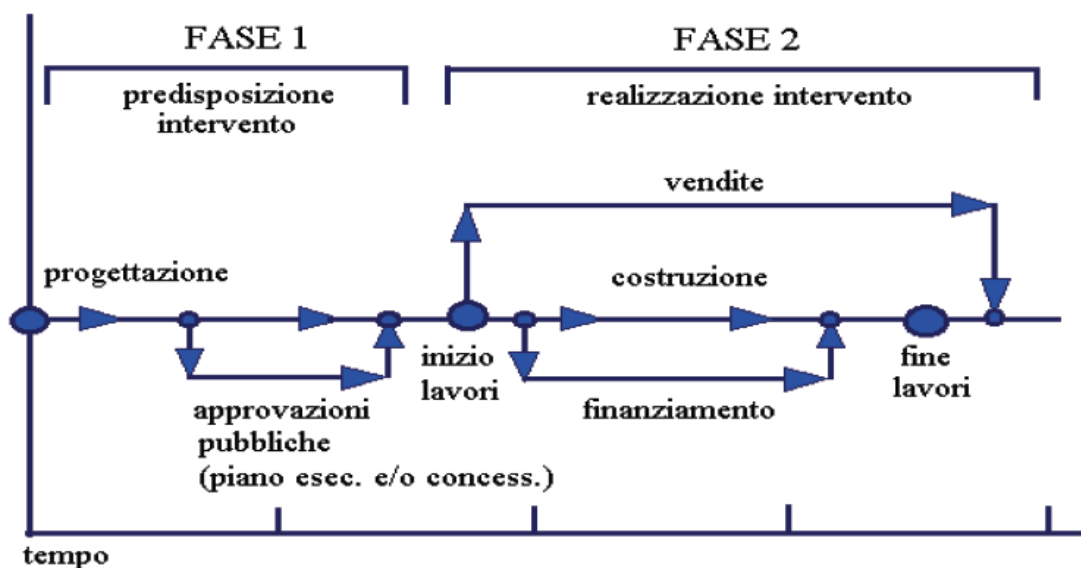


Figura 2 Schema semplificato del processo di sviluppo immobiliare.

Se ho necessità di avere del tempo per valutare l'investimento posso chiedere di sottoscrivere una **OPZIONE**: vincolo che il proprietario dell'area si impegna a vendere l'area solo a me. Questa opzione ha un costo e se il proprietario vende l'area ad altri paga una penale. Potrebbe essere che il proprietario non voglia sottoscriverla per essere libero.

Quindi vi sono diverse possibilità:

1. Se l'investimento è interessante e ho margini economici → acquisto
2. Se sono interessato ma in dubbio → chiedo un'opzione
3. Se non ho margini → rifiuto

Ipotizziamo di essere nel caso 1.

Procedo a realizzare un progetto di massima, quindi entro più nel dettaglio, e definisco maggiormente i costi. Nel caso di costruzione ex-novo è difficile sbagliare i costi. Nel caso di restauro e ancor di più nel restauro di immobili vincolati è difficile stabilire i costi ed è difficile quindi programmare i costi (è maggiore l'aleatorietà).

Se sono necessari a volte si fanno gli **STUDI DI MERCATO**: si cerca di capire che cosa è maggiormente apprezzato dalle famiglie, per esempio sapere quali caratteristiche aggiungere o modificare per aumentare la possibilità di margini. Il problema è che gli studi di mercato sono costosi.

Il PRG di Torino risale al 1995 (ciò significa che è scaduto da 10 anni perché andrebbe rifatto ogni 5 anni): piano che prevedeva grandi potenzialità edificatorie.

In quegli anni erano stati fatti degli studi di mercato che erano stati molto significativi ed influenti sulle caratteristiche degli edifici: era molto apprezzato il mattone faccia vista e i grandi terrazzi (da sottolineare che non fanno cubatura, quindi quasi a costo zero a meno della realizzazione!).

PROGETTO DI MASSIMA: progettazione a stretto contatto con il promotore. E' fondamentale utilizzare tutta la SLP disponibile perché di un terreno ciò che si compra è la potenzialità edificatoria.

La vera capacità del progettista è sapere lavorare con i vincoli e ottenere un prodotto. E' importante la costante interrelazione tra progettista e promotore che si trasformano in vincoli.

Diverso è il caso delle Archistar: qui entra in gioco la questione di marketing, sono grandi firme e aumenta il valore del bene.

Dopo il progetto di massima si rifà un'analisi dei flussi di cassa con un dettaglio maggiore perché si sono fatte maggiori scelte su quanto si vuole realizzare (per esempio si sono fatte delle scelte sui materiali).

Nel caso in cui mi trovassi ancora nella fase di opzione sono ancora in tempo a tirarmi indietro, tenendo presente che così ho comunque perso dei soldi.

Se invece ormai l'area l'ho comprata e mi accorgo di avere pochi margini allora è bene rivalutare il target e magari risparmiare sui costi di materiali e finiture.

Quando ho il "pacchetto completo", ossia i progetti in successivo dettaglio e le approvazioni, posso o realizzare il progetto oppure vendere il pacchetto completo a qualcun altro che realizzerà. Nel secondo caso però i margini si riducono.

ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA ATTUALIZZATI

Deriva dalla tradizione anglosassone, DISCOUNTED significa scontato quindi attualizzato.

	I periodo	II periodo	III periodo	...	(n-1) periodo	n-simo periodo
COSTI						
RIVAVI						
FLUSSO (ricavi – costi)						

Il meccanismo è comune a tutte le analisi

Normalmente i primi periodi sono caratterizzati dai costi quindi sono in negativo, poi in seguito ho i ricavi (una volta ammortizzati i costi) e quindi sono in positivo.

	I periodo	II periodo	III periodo	...	(n-1) periodo	n-simo periodo
COSTI						
RIVAVI						
FLUSSO (ricavi – costi)	-	-	+		+	+



Se attualizzo i flussi e li porto al momento iniziale ottengo il **VAN – VALORE ATTUALE NETTO**, ossia la sommatoria attualizzata dei FLUSSI “RICAVI – COSTI”.

TEORIA DELL'INTERESSE

Dato un capitale C_n disponibile tra n anni e volendo conoscere il valore ad oggi di questo capitale, si può applicare la nota formula:

$$C_0 = C_n \frac{1}{(1+i)^n}$$

dove: C_0 = capitale iniziale (capitale al tempo 0)
 C_n = capitale al tempo n
 i = saggio di interesse (saggio di sconto)

Nel caso di più flussi di capitale, (F_1, F_2, \dots, F_n) il valore iniziale è rappresentato da:

$$V_0 = \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+i)^n} = \sum_{t=1}^n F_t \cdot (1+i)^{-t}$$

dove: V_0 = valore iniziale
 F_t = flussi di capitale al tempo t (con t variabile da 1 a n)
 i = saggio di interesse

Figura 7 Teoria dell'interesse.

Ho bisogno di un tasso perché devo utilizzare la **formula dell'interesse composto** perché la durata dell'investimento è maggiore all'anno, infatti gli investimenti edili sono definiti di media-lunga durata.

Sia per la DURATA che per l'ENTITA' l'investimento edile è consistente.

La sommatoria dei flussi di cassa attualizzati mi dice quant'è il mio ricavo. La mia aspettativa è che sia positivo.

Esempio:

$VAN > 0 \rightarrow$ fisso un tasso i e cercare il TIR significa alzare i finché il VAN non diminuisce tanto da essere ≈ 0 . Pertanto è un processo iterativo.

Significa che mi dice qual è la mia redditività. TIR mette in relazione i costi e i ricavi.

VALUTARE LA BONTA' DELL'INVESTIMENTO: confrontare il TIR con la redditività dei titoli di stato decennali considerati a rischio nullo (BTP = ultima asta a 1,73%) e aggiungendovi un premio al rischio. Ossia confronto il TIR ottenuto con la soglia di accettabilità dell'investimento.

Esempio: se ho TIR = 13 % confronto circa il 2% dei BTP. E' un buon investimento? La soglia di redditività è accettabile. Non posso dirlo ancora perché occorre aggiungervi un **PREMIO A RISCHIO**: oggi il rischio è un pochino inferiore rispetto ad un anno fa perché la probabilità di inversione di rotta è maggiore e si auspica un periodo prima stabile e poi in crescita.

Come si calcolano VAN e TIR? Su Ex-cel con le funzioni VANCOST e TIRCOST.

Bisogna prima fissare i dare un tasso di partenza oppure partire da zero.

PROBLEMA: potrebbe succedere che non ci sia solo un valore che annulla la funzione VAN.

Da un punto di vista pratico, **il TIR si ottiene per tentativi**, procedendo al calcolo iterativo del VAN con valori di i via via crescenti (o decrescenti), fino ad ottenere un VAN prossimo allo zero.

Più in generale per la determinazione del TIR occorre risolvere un'equazione del tipo:

$$F(x) = 0$$

dove $F = R - C$.

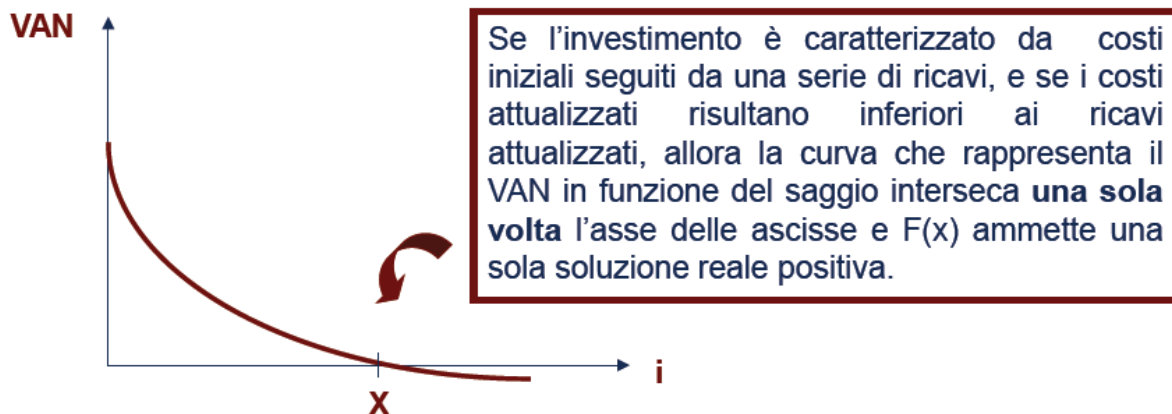


Figura 10 TIR.

Maggiore è il VAN minore è i

Minore è il VAN maggiore è i

$VAN = 0$ ho il TIR.

Se il VAN ha solo una variazione di segno allora la soluzione è unica: ho un solo valore di TIR.

Se invece ho più variazioni di segno allora ho più valori di TIR.



Figura 12 ANALISI DEI FLUSSI DI CASSA ATTUALIZZATI: Variabili dell'ACR.

TEMPI

La prima cosa da definire è la durata dell'intervento e fare una suddivisione in sotto-periodi della durata complessiva.

LA DURATA DELL'INTERVENTO

La scelta della durata dipende dal tipo di intervento e dalla sua dimensione.

Nel caso di fabbricati destinati alla vendita, il tempo è in genere relativamente ridotto da **2-3 anni per gli interventi minori**, fino a **8-10 anni per interventi di grosse dimensioni**, spesso realizzati in lotti successivi.

Se si tratta di investimenti edilizi per l'affitto, la durata ovviamente si allunga, da un minimo di **10-15 anni a 20-25 anni**.

N.B.

Di volta in volta, oltre alla durata complessiva, deve essere definito il **periodo unitario**, uguale per tutta la durata, per il quale si considera il flusso: annuale, semestrale, quadrimestrale, ecc.

Figura 13 Durata dell'intervento

Macro-periodi:

1. Dal momento di inizio, con la presenza dell'occasione, al momento dell'ottenimento delle autorizzazioni;
2. Durata dei lavori: tempo di costruzione;
3. Da fine dei lavori alla fine delle vendite.

LA DURATA DEI LAVORI – STIME PARAMETRICHE

A
EDILIZIA RESIDENZIALE DI TIPO MEDIO E DI PREGIO
3 Edificio residenziale multipiano

S.l.p. 3.420 m² V. tot. 16.400 m² Tempi 19 mesi

Costo dell'opera al m² € 1.282,00 Costo dell'opera al m³ € 267,00

TABELLA TEMPI REALIZZAZIONE: MESI 19

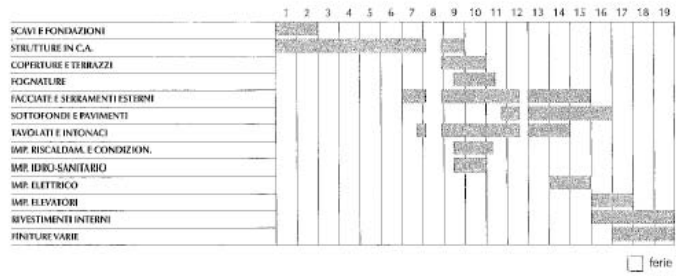


TABELLA RIASSUNTIVA DEI COSTI E PERCENTUALI D'INCIDENZA

COD.	OPERA	PREZZI IN EURO	%
01	Scavi e movimenti di terra	104.016,00	2,37
02	Sondaggi e diaframmi	127.688,00	2,91
03	Fondazioni	131.833,00	3,01
04	Strutture c.a. più trattamento a vista	884.031,00	20,17
05	Murature e tavolati	309.114,00	7,05
06	Vespai, sottolondi e pavimenti	301.322,00	6,87
07	Opere in pietra	54.233,00	1,24
08	Rivestimenti e zoccolini	296.177,00	6,76
09	Intonaci e tinteggiature	232.083,00	5,29
10	Canne e fognature	76.742,00	1,75
11	Colibrazione	81.100,00	1,85
12	Impermeabilizzazioni e copertura	91.603,00	2,09
13	Opere e serramenti in ferro e alluminio e latorerie	396.927,00	9,05
14	Serramenti in legno	436.086,00	9,99
15	Impianto di riscaldamento/condizionamento	314.113,00	7,17
16	Impianto idrosanitario e sollevamento acque	149.410,00	3,41
17	Impianto elettrico	263.380,00	6,01
18	Impianto ascensori	131.833,00	3,01
Costo Totale		4.383.711,00	100,00

TABELLA DEI COSTI PARAMETRICI

Costo dell'opera al m²	€ 1.282,00	Costo dell'opera al m³ + posto auto	€ 267,00
4.383.711,00 / 3.420		4.383.711,00 / 16.400	
Costo posto auto	€ 11.232,00		
348.202,00 / 31			

Figura 16 Durata lavori: stime parametriche.

LA DURATA DEI LAVORI – CASI REALI

		mq SLP	n BOX	acquisto area	PdC	IL	FL*	%V_CO	%V_FL
A (MI)	RESID-NC	4.000	100	giu-06	giu-07	mar-08	feb-13	29%	0%
				20 mesi + 4 mesi = 2 anni			* richiesta agibilità		
							5 anni**		
							** tre varianti al progetto		
B (TO)	RESID-RISTR	3.400	-	ott-08	apr-10	apr-10	set-12	20%	10%
				18 mesi + 4 mesi = 22 mesi					
							29 mesi**		
C (TO)	RESID-NC	2.000	72	giu-07	giu/nov-07	nov-07	mag-10	70%	25%
				6 mesi + 6 mesi = 1 anno					
							30 mesi**		
D (TO)	RESID-RISTR	4.200	46	nov-05	lug-07	gen-07	gen-10	70%	15%
				14 mesi + 4 mesi = 18 mesi					
							3 anni**		

Figura 17 Durata dei lavori: casi reali.

Approfondimento

Nel regime dell'interesse composto l'ammontare degli interessi prodotti da un'operazione di investimento è proporzionale al capitale impiegato, alla durata dell'investimento e al tasso di interesse. Contrariamente al regime dell'interesse semplice, l'interesse maturato alla fine di ogni periodo viene capitalizzato, ossia si aggiunge al capitale iniziale e contribuisce a far maturare i nuovi interessi nel periodo successivo. Nel regime di capitalizzazione composta il montante (M) prodotto da un capitale pari a C impiegato al tasso i per una durata pari t risulta:

$$M = C \cdot (1 + i)^t$$

<http://www.borsaitaliana.it/bitApp/glossary.bit?target=GlossaryDetail&word=Regime%20di%20Interesse%20Composto>

Esempio

Si supponga di impiegare un capitale di 100 € in regime di interesse composto per un periodo di 3 anni ad un tasso di interesse annuo pari a 5%.

Il montante alla fine del primo anno risulta:

$$M_1 = C \times (1 + i)$$

Il montante alla fine del secondo anno risulta:

$$M_2 = M_1 \times (1 + i) = C \times (1 + i) \times (1 + i) = C \times (1 + i)^2$$

Il montante alla fine del terzo e ultimo anno risulta:

$$M_3 = M_2 \times (1 + i) = C \times (1 + i) \times (1 + i) \times (1 + i) = C \times (1 + i)^3$$

Se volessi attualizzare dovrei ricavare C, ossia nell'esempio si ha: $C = M_3 \times (1 + i)^{-3}$

Avere una periodizzazione trimestrale o quadrimestrale influisce sul VAN? No! Perché il VAN è una somma di denaro.

Il TIR che si ottiene è riferito alla periodizzazione quindi per poterlo confrontare va riferito all'anno: TRASFORMAZIONE IN REDDITIVITA' ANNUALE.

I tassi e i saggi sono riferiti all'anno per poter fare i confronti.

SOGLIA DI ACCETTABILITA': decidere se il TIR ci indica un investimento interessante o se è meglio non farlo.

Il termine di paragone sono **i titoli di stato** (come i BTP) considerati a rischio nullo. Sono tassi annuali riferiti ad investimenti generalmente decennali: si fa la media di quelli passati e oggi siamo al 2% circa.

PREMIO A RISCHIO: come si definisce? Non è il medesimo per tutti i periodi perché dipende da come vanno l'investimenti immobiliari. Quando il trend è favorevole il rischio scende pertanto il premio si dovrebbe abbassare.

Quando il rischio aumenta perché si ha un trend negativo allora aumenta il premio a rischio: l'investimento va visto con cautela.

Nell'esercitazione porremo il premio a rischio attorno al 10% (no sotto l'8% in questo periodo). Ma potrebbe essere anche 11-12% perché frutto di ragionamenti.

Adesso potremmo considerare come soglia di accettabilità quindi il 12% (10% + 2%)

Non è un bene alzare troppo la soglia perché altrimenti si finirebbe per non far mai alcun investimento.

ESEMPIO

Facciamo un'ipotesi teorica in cui la banca ci concede tutto il prestito necessario.

Eseguiamo l'analisi costi ricavi che consiste in una serie di fogli Ex-cell alcuni dei quali sono accessori al fine di ottenere i risultati.

Il primo foglio generalmente è una sorta di premessa e coincide con la [TABELLA DI UTILIZZO DELLE AREE](#).

- 10 000 m² superficie territoriale (ST)
- 0.7 m²SLP/m²ST → 7 000 m² di SLP: io promotore voglio raggiungere tutta la SLP

Occorre conoscere quali sono gli standard da cedere:

- 80% residenziale: 5 600 m² di SLP
- 20% terziario / commerciale (ASPI): 1 400 m² di SLP

Gli standard richiesti sono 25 m² ad abitante insediabile (da cedere).

1 abitante insediabile corrisponde a 34 m² di SLP (residenziale).

- $5600 / 34 = 164.7$ abitanti
- $164.7 * 25 = 4\ 117$ m² da cedere a standard

Se è presente una strada va conteggiata anch'essa nella superficie da cedere gratuitamente:

- Strada di 1 000 m²: $4\ 117 + 1\ 000 = 5\ 117$ m² tot da cedere

Lo standard per il non residenziale invece è il 100% quindi 1 400 m² nel nostro esempio.

- $5\ 117 + 1\ 400 = 6\ 517$ m² tot SLP da cedere comprendente residenziale e non.

E' da sottolineare che io non compro la terra ma la **potenzialità edificatoria**. L'unico problema che può presentarsi qualora venga ceduta molta SLP è che ho meno spazio per costruire e quindi devo fare un'edilizia più densa. Comunque avere la strada e servizi sono solitamente un vantaggio.

Pertanto la fondiaria che risulta è:

$$SF = 10\ 000 - 6\ 517 = 3\ 483 \text{ m}^2$$

Per essere cautelativi prendo metà della fondiaria: 1 700 m² circa

$$5\ 600 / 1\ 700 = 3.294... \text{ ne risulta quindi una palazzina di } 3 - 4 \text{ piani}$$

Gli oneri di urbanizzazione primaria e secondaria possono essere scomputati realizzando dei servizi, come verde e parcheggi pubblici.

Fare verde e parcheggi è vantaggioso perché è nell'interesse del promotore che, ultimati gli edifici, i servizi siano ultimati contemporaneamente: il promotore è interessato a scomputare le opere così che queste siano finite nei tempi giusti.

Il comune ha dalla sua l'interesse che i servizi siano a carico del promotore: non deve fare un progetto pur mantenendo un potere fortissimo nella scelta della realizzazione e dei materiali. Pertanto il promotore deve fare il progetto sulla base delle indicazioni del comune e non ha piena libertà.

Spesso però il comune chiede uno sconto del 20% perché se il progetto dei servizi fosse messo in gara potrebbe ottenere uno sconto del 40% quindi chiede una via di mezzo.

- 2.5 m² di parcheggio (pubblico) per abitante insediabile (residenziale)
- 5 m² di verde (pubblico) per abitante insediabile (residenziale) (NB in realtà sono 12.5 m²/ab.)

11/03/2015 – LEZIONE 3

La scorsa volta abbiamo definito VAN e TIR ossia gli indicatori di redditività. Il TIR, ossia il Tasso di Rendimento Interno è quello che ci dà maggiori informazioni. Per capire se ci accontenta e soddisfa dobbiamo stabilire una SOGLIA DI ACCETTABILITA' a partire dai titoli di stato di media lunga durata (10 anni generalmente), considerati a rischio nullo, ai quali bisogna aggiungere un RISCHIO DI INVESTIMENTO (premio a rischio).

Inoltre abbiamo visto la durata e la periodizzazione e la verifica delle aree.

E' da sottolineare che le aree che si cedono non creano perdite perché l'edificabilità si mantiene: è importante edificare tutta la SLP disponibile. Tenere conto della aree e standard di servizi da cedere, verde e parcheggi (a sconto degli oneri di urbanizzazione se realizzati).

COSTI

QUALI COSTI?

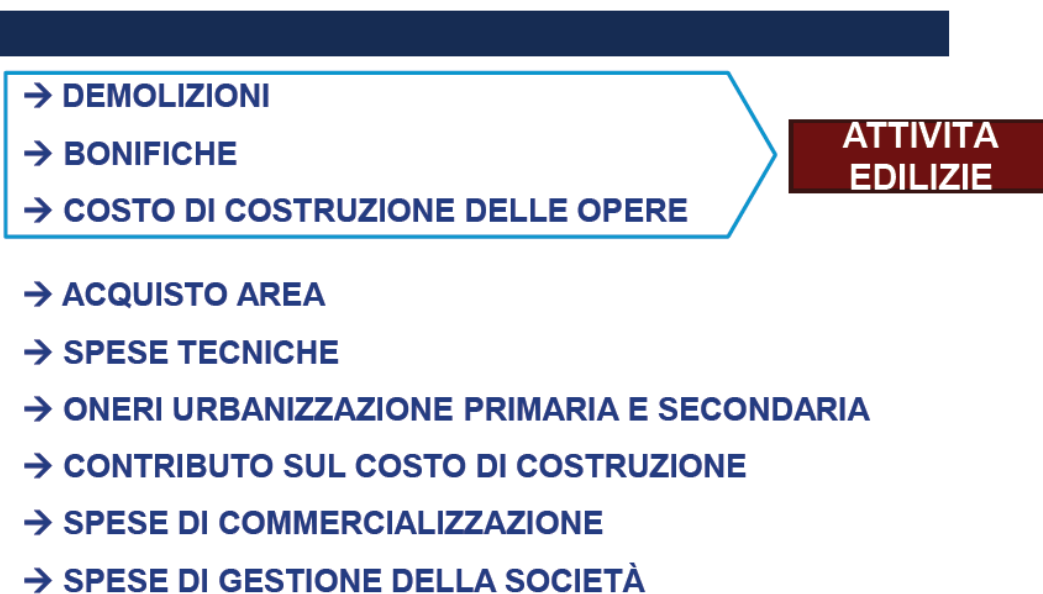


Figura 20 Quali sono i costi?

COSTI DI COSTRUZIONE

Sono determinati in maniera parametrica ma sufficientemente precisa: ci sono delle fasce di costo, per esempio il verde dipende dal tipo di verde che si vuole realizzare, se un parco o un prato cambia parecchio. I parcheggi invece generalmente hanno una fascia più ristretta e chiara.

Dalle fasce è possibile uscire ma occorre comunque motivare.

Le fasce sono divise tra residenziale e non.

E' da sottolineare che le scelte dei costi si riverberano sui prezzi di vendita ossia i costi a m² di residenziale, verde, parchi, parcheggi determinano quello che sarà il prezzo (banalmente un box interrato costa circa 3 volte in più di quello a raso).

Distribuire 10 – 10 – 10 ... (per esempio) in modo lineare e costante è sbagliato perché normalmente all'inizio si spende meno. Un buon modo per distribuire i costi è seguire il cronoprogramma per macrofasi di lavorazione.

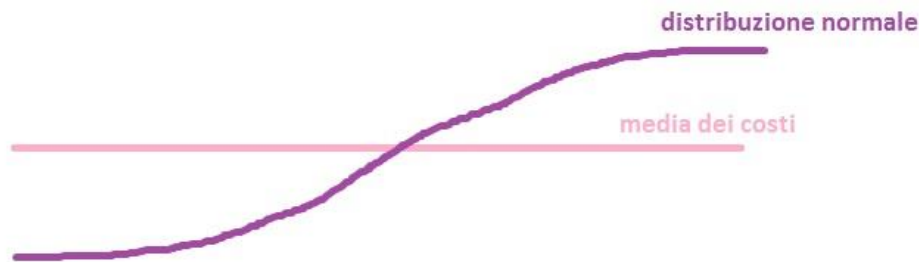


Figura 23 Distribuzione dei costi nel tempo.

Generalmente i verde e i parcheggi sono realizzati alla fine, ossia ciò che sarà soggetto a scomputo.

La variabile costo di costruzione tendenzialmente non è una variabile da considerarsi come rischiosa. Negli interventi ex-novo è difficile sbagliare, salvo imprevisti, così come per la durata. Se invece l'intervento è di ristrutturazione e recupero i margini di aleatorietà aumentano, soprattutto se si tratta di beni vincolati.

Non è poi così vero che lavorare su ristrutturazione e restauro è un recupero del suolo perché dovrei poter demolire alcuni edifici affinché ciò sia vero.

La prevedibilità dei costi di intervento è importante perché il promotore non ama margini di aleatorietà aggiuntivi.

Schema dei costi:

PERIODI	1	2	3	4	5	6	...	12	13	14	
COSTO											
				INIZIO LAVORI				FINE LAVORI			
Area	X	X	X								
Costi di costruzione				X	X	X	X	X	X		
Costi pubblici						X	X	X	X		
Spese tecniche			X	X	X	X	X	X			
Intermediari											
Costo società											
Oneri finanziari											
Oneri di urbanizzazione											
Oneri di costruzione											

Il **costo di costruzione** non finisce con il fine lavori: bisogna garantire che l'impresa assicuri una garanzia pertanto si termina il pagamento qualche periodo dopo (dipende dalla suddivisione dei periodi).

I costi dell'impresa sono le **spese tecniche**, ossia la progettazione e la direzione lavori.

Si dispone di una tariffa di prestazione: tariffa professionale che tuttavia il promotore non paga in modo pieno al progettista ma di solito è scontata del 50%.

Generalmente le spese tecniche globali hanno un peso del 7 – 8 % sul costo di costruzione. Le spese tecniche iniziano normalmente con l'approvazione o poco prima e si lascia alla fine un margine di garanzia di uno o due periodi. In particolare sono leggermente maggiori nei periodi corrispondenti alle fasi di approvazione perché corrispondono anche alla fase di progettazione e pertanto occorre pagare i professionisti. Il rimanente ammontare del costo viene generalmente ripartito in modo uniforme sui restanti periodi.

LE SPESE TECNICHE Costo dei professionisti

Comprendono le spese relative alle diverse fasi di progettazione e D. LL.:

- rilievo planivolumetrico e progettazione urbanistica (*masterplan*);
- indagini idrogeologiche e/o geologiche;
- progettazione architettonica, strutturale e impiantistica;
- predisposizione pratiche per richiesta autorizzazioni (VV.F., ASL, ...);
- piano per la sicurezza e coordinamento e attività connesse durante la fase di realizzazione dell'opera;
- direzione lavori;
- accatastamento e agibilità/abitabilità.

8-10% CC

Figura 25 Spese tecniche.

Le **intermediazioni immobiliari**, ossia la commercializzazione.

Occorre considerare questo costo anche nel caso in cui la commercializzazione la svolga il promotore stesso.

NB: SE IL PROMOTORE E' PROMOTORE – IMPRESA L'UTILE SI SOMMA. COME SE FA L'INTERMEDIAZIONE VIENE SOMMATO ANCHE QUELL'UTILE PERCHE' E' GIUSTO CONSIDERARE TUTTI I COSTI.

La funzione dell'intermediazione di solito vale sia per chi compra sia per chi vende (formalmente è 3 + 3 %) ma normalmente è 1.5-2 % sul valore dell'immobile.

L'intermediario incassa al compromesso e matura il diritto alla provvigione man mano che vende.

LE SPESE DI COMMERCIALIZZAZIONE

Un'altra voce di spesa riguarda i costi di commercializzazione dei fabbricati in progetto. Si tratta di una posta che varia secondo le destinazioni d'uso (più bassa per il residenziale, più elevata per uffici e commerciale) e soprattutto secondo la politica di marketing adottata.

1,5-2% VM

GLI ONERI DI URBANIZZAZIONE

DPR 380/2001 e s.m.i. - Testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia

Art. 16: Contributo per il rilascio del permesso di costruire

1. Il rilascio del permesso di costruire comporta la **corresponsione di un contributo** commisurato all'incidenza degli oneri di urbanizzazione nonché al costo di costruzione
2. La quota di contributo relativa agli **oneri di urbanizzazione** va corrisposta al comune all'atto del rilascio del permesso di costruire e, su richiesta dell'interessato, **può essere rateizzata**. A scomputo totale o parziale della quota dovuta, il titolare del permesso può obbligarsi a realizzare direttamente le opere di urbanizzazione, [...]
3. La quota di contributo relativa al costo di costruzione, determinata all'atto del rilascio, è corrisposta in corso d'opera, con le modalità e le garanzie stabilite dal comune, non oltre sessanta giorni dalla ultimazione della costruzione.

Figura 27 Oneri di urbanizzazione.

DPR 380/2001 e s.m.i. (art. 16)

4. L'incidenza degli **oneri di urbanizzazione primaria e secondaria** è stabilita con deliberazione del consiglio comunale in base alle tabelle parametriche che la regione definisce per classi di comuni
7. Gli oneri di urbanizzazione primaria sono relativi ai seguenti interventi: strade residenziali, spazi di sosta o di parcheggio, fognature, rete idrica, rete di distribuzione dell'energia elettrica e del gas, pubblica illuminazione, spazi di verde attrezzato. *(tra le opere di urbanizzazione primaria sono incluse le infrastrutture di comunicazione elettronica per impianti radioelettrici e le opere relative, in forza dell'art. 86, comma 3, del d.lgs. 259 del 2003)*
- 7-bis. Tra gli interventi di urbanizzazione primaria di cui al comma 7 rientrano i cavedi multiservizi e i cavidotti per il passaggio di reti di telecomunicazioni, salvo nelle aree individuate dai comuni sulla base dei criteri definiti dalle regioni. *(comma introdotto dall'art. 40, comma 8, della legge n. 166 del 2002)*

Figura 28 Oneri di urbanizzazione.

→ ADEGUAMENTO ANNUALE, COME OO.U, CON DCC

393,03€/mq

DM 10/05/77 – tabelle riassuntive di calcolo

→ Determinazione di aliquote per caratteristiche tipologiche e parametri funzionali

6,5%

$$CCC = MQ \text{ SLP} \times \text{€}/MQ \text{ SLP} \times \text{ALIQUTA}$$

Figura 31 Costo di costruzione.



Figura 32 Distribuzione dei costi

PREZZO DI VENDITA E PIANO VENDITE (RICAVI)

Il prezzo di vendita è la variabile più complicata da stimare: prezzo a m², che generalmente viene stimato sulla base di fonti, per esempio OMI (Osservatorio del Mercato Immobiliare).

Il concetto è che non si vende oggi, inteso al momento della stima, ma tra 3 – 5 anni, pertanto bisogna valutare un andamento futuro. Il prezzo di oggi deve essere proiettato al futuro.

Oltre alla variabile quanto (ossia il prezzo) e il tempo c'è anche la variabile velocità di vendita. Quindi bisogna chiedersi con quale velocità si vende ciò che si realizza e quanto vendiamo di ciò che costruiamo prima di ultimare la costruzione? Si tratta di variabili molto complicate ma determinanti sull'esito dell'investimento.

E' bene valutare tutti gli aspetti e cautelare l'investitore anche se allo stesso tempo essere troppo cautelativi comporta di non investire mai. Quindi occorre testa e buon senso oltre alla cautela.

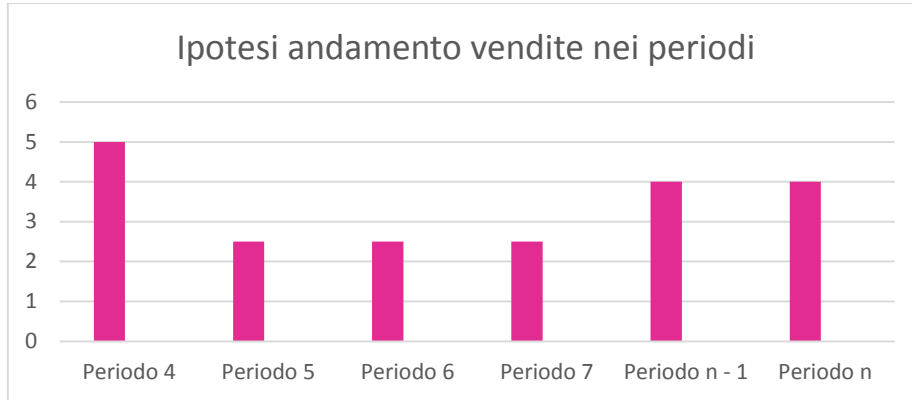
Occorre redigere un foglio Excel a parte per il piano vendite e fare la distinzione sulla base delle destinazioni d'uso.

L'inizio del piano vendite coincide con l'inizio della costruzione, dal momento quindi in cui è possibile vendere sulla carta, e finisce al momento della vendita dell'ultimo alloggio (uno o due periodi dopo).

Va a questo punto definito un piano di vendita: ipotizziamo di iniziare a vendere con l'inizio dei lavori a partire dal 4° periodo nell'esempio precedente.

Potrei suddividere le rate in parti uguali.

Normalmente l'andamento delle vendite non è lineare ma maggiore all'inizio con un calo a metà e maggiore di nuovo alla fine (ma non è detto).



Una volta deciso quanto si vende, quando si vende e le rate si può fare il piano vendite.

Nella tabella seguente si simula una distribuzione degli incassi.

PERIODI	1	2	3	4	5	6	...	12	13	14
COSTO										
				INIZIO LAVORI			FINE LAVORI			
Rateizzazione				10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	
Vendite				10 %	5 %	5 %				
Incasso				ϕ	α	§				

ϕ: l'incasso è dato da tot x 10% x 10% (rata x vendita)

α: l'incasso è dato da (tot x 5% x 20%) + (tot x 10% x 10%)

dove il 20% è la somma delle rate mentre la seconda parentesi l'incasso del periodo precedente.

§: l'incasso è dato da (tot x 5% x 30%) + (tot x 15% x 10%)

dove il 30% è la somma delle rate mentre la seconda parentesi l'incasso del periodo precedente.

Incassi: la presente voce si riferisce all'incasso che effettivamente si realizza in un certo periodo. L'incasso è determinato dalla *quota venduta in un periodo per la somma delle rate maturate* (1), a cui si aggiungono le *rate di quanto venduto in tutti i periodi precedenti per la rata del periodo* (2). La formula con la quale si determina l'incasso è la seguente

$$I_t = I_{tot} * (venduto_t * \sum_{n=1}^t rate + \sum_{n=1}^{t-1} venduto * rata_t)$$

dove I_t = incasso al periodo "t"

I_{tot} = incasso totale

12/03/2015 – LEZIONE 4

Analisi costi ricavi:

C	Costi
R	Ricavi
F	(R – C)

E' un'analisi dei flussi di cassa. All'inizio si hanno sempre valori negativi che nella periodizzazione si spera che diventino positivi e alla fine bisogna vedere che l'attualizzazione sia un valore positivo.

ONERI FINANZIARI

Gli **ONERI FINANZIARI** possono essere valutati solo dopo aver calcolato F (R – C).

Premessa: quando si fa un investimento generalmente una parte è coperta da capitale proprio (equity – circa il 30 / 40 %) mentre una parte avviene con capitale da prestito (70/60 %). Gli oneri ovviamente si pagano solo sulla quota di finanziamento.

GLI ONERI FINANZIARI

Costituiscono una voce importante se non determinante negli interventi di maggiori dimensioni e rappresentano il **costo del capitale** impiegato nell'investimento; tale costo è funzione della quantità di capitale necessario, della durata dell'esposizione e del tasso di interesse passivo.

La prima questione riguarda il modo di considerare il capitale proprio del promotore, e cioè quella quota di capitale che l'operatore ha a disposizione per l'investimento.

La scelta che pare più coerente, almeno in prima analisi, è quella di **non considerare quote di capitale proprio**, ragionando come se l'investimento iniziale necessario per attuare l'operazione fosse interamente capitale da prestito.

Figura 35 Oneri finanziari.

Nella analisi dei costi ricavi si procede con una assunzione iniziale ossia che ***l'investimento venga finanziato interamente con prestito***: tale assunzione in realtà è irrealistica perché una banca non finanzia mai il 100%.

Perché facciamo tale ipotesi anche se irrealistica?

- 1) Vogliamo considerare il rendimento **puro** dell'investimento immobiliare, quindi al netto. Così facendo siamo in grado di confrontare tale investimento con altri perché **equity = 0**, infatti per % diverse di equity sarebbe impossibile effettuare confronti diretti.
- 2) Si considera il **costo – opportunità** del capitale sulla quota di equity (che non consideriamo) quindi avremo una redditività pari al TIR e alla quota di finanziamento bancario.

Pertanto alla fine otterremo un rendimento puro, mentre se aggiungessimo del nostro capitale avremo un TIR maggiore.

$F = R - C$ è il flusso al fondo dei costi e dei ricavi.

Possiamo anche avere dei rendimenti sul conto corrente, ossia degli interessi attivi (come il 0.5 %). Mentre l'interesse passivo è annuale (esempio 5 %) pertanto occorre fare attenzione che se le periodizzazioni sono inferiori all'anno devo considerare il tasso su periodi che sarà minore di quello annuale.

NB gli interessi si pagano al periodo successivo.

$F = R - C$	-500	-200	+800	200
Linea di credito	-500	-700	-725	-761+800 = 39
		-25	-36 (5% di 700+25)	
F (flusso contenente anche gli oneri finanziari)	-500	-225	+764	

Abbiamo coperto il finanziamento e quindi avremo un interesse positivo

La **linea di credito** (chiamata anche *esposizione*) tiene conto della situazione di indebitamento con la banca aggiornata periodo per periodo, e si ricava sommando il valore della linea di credito del periodo precedente al flusso economico del periodo considerato e, inoltre, si deve sommare la quota di oneri finanziari del periodo stesso (si suppone, infatti, che anche gli oneri finanziari da pagare alla banca siano anticipati dalla banca stessa e quindi vadano a sommarsi alla linea di credito del periodo per il calcolo degli oneri nel periodo successivo). Gli **oneri finanziari** presenti in un certo periodo sono stati calcolati, quindi, rispetto alla linea di credito del periodo precedente a seconda del valore di quest'ultima: se il valore dell'esposizione è negativo gli oneri sono determinati moltiplicando l'esposizione per il saggio di interesse passivo (concordato con la banca), al contrario si moltiplica l'esposizione per il saggio di interesse attivo (anch'esso concordato con la banca), sono frutto di un'indagine di mercato. Si precisa che è ragionevole fare il paragone "famiglia tipo - disponibilità economica per prima casa" e "promotore immobiliare - investimento" in quanto, pur trattandosi di cifre enormemente diverse sono in un certo senso tra loro proporzionali: tali sforzi economici non sono correlabili in quanto a grandezza dell'importo ma a disponibilità dell'acquirente nei confronti dell'intera cifra.

LA TASSAZIONE:

Poiché però vogliamo ottenere il flusso netto occorre fare un altro passo successivo: togliere le tasse.

Che cosa si paga?

Si fa un conteggio delle tasse senza considerare l'IVA perché si ipotizza che l'IVA in entrata e quella in uscita si compensino. In realtà questa è una semplificazione.

Le altre tasse da considerare sono quelle sul reddito:

- **IRES** = è l'imposta sul reddito delle persone giuridiche (aliquota pari al 27,5%). La presente imposta viene fatta pagare al promotore solo sui guadagni che egli realizza. Per il suo conteggio calcola una linea di flusso IRES, che tiene conto, al passare dei periodi, del fatto che la situazione economica sia positiva o negativa: in altre parole tiene conto delle perdite accumulate (periodo per periodo) rispetto al flusso depurato dagli oneri finanziari, andando a sommare le perdite al passare dei periodi (oppure andando a sommare eventuali guadagni alle perdite). Si ottiene così un flusso IRES che tiene conto della situazione economica ad un dato periodo (cioè se in un certo periodo si è in rosso o meno, considerando le perdite e i guadagni dei periodi precedenti). Dal momento che, come detto in precedenza, l'IRES si paga solamente sui guadagni, tale tassa verrà pagata a partire dal momento in

ACR: ALCUNE CRITICHE

IVA?

→ spesso per i soggetti che investono è una partita di giro, eventualmente bilanciata con altri investimenti

INFLAZIONE?

→ valori costanti, sia R sia C → introdurre variazione (es. PEF)

CERTEZZA vs INCERTEZZA

→ CFA funziona benissimo con flussi e decisioni «certe»

→ introdurre flessibilità e opzioni/alternative

→ Analisi di sensibilità
→ Analisi di probabilità e rischio
→ Teoria delle opzioni reali

Figura 39 Considerazioni.

Si possono fare alcune critiche come per esempio sull'**INFLAZIONE**.

INFLAZIONE (def. Da <http://www.treccani.it/enciclopedia/inflazione/>) Aumento progressivo del livello medio generale dei prezzi, o anche diminuzione progressiva del potere di acquisto (cioè del valore) della moneta. Il fenomeno può avere molteplici cause, sia reali sia monetarie, e assumere forme differenti. Per es., si definisce i. strisciante un aumento modesto (inferiore al 10%), ma prolungato dei prezzi; i. galoppante un aumento rapido e irrefrenabile degli stessi e iper-i. un aumento particolarmente sostenuto (superiore al 50% al mese).

Il valore reale del bene andrebbe depurato dall'andamento inflazionistico. Però per ipotesi consideriamo i **PREZZI COSTANTI COME SE NON CI FOSSE INFLAZIONE** (semplificazione).

Tale semplificazione risulta essere tanto maggiore quanto più lunghi sono i periodi. Nel caso di una periodizzazione che comporta n tempo totale di 50 anni come per le dighe invece non si può non considerare l'inflazione. La semplificazione è tanto più accettabile quanto più è breve il periodo.

Se considero l'inflazione devo considerare il 2%. Al di sotto di tale valore si testimonia la crisi: oggi infatti l'inflazione è quasi negativa.

Per considerare l'inflazione è molto complicato perché andrebbero considerati tutti gli effetti distinti perché essa non si riverbera allo stesso modo su prezzi e costi: il prezzo cresce più dell'inflazione.

Pertanto risulta essere molto complicato: per considerare davvero l'inflazione dovrei andare a vedere distintamente la diversa incidenza.

RIBADIAMO IL CONCETTO SLP:

La cessione dell'area al comune non comporta perdita di SLP ma mi costringe ad un'edilizia più intensa e fitta e al massimo potrei ottenere un €/mq inferiore rispetto a quello sperato.

L'ANALISI COSTI RICAIVI è un metodo per valutare il bene attraverso il **valore di trasformazione** per determinare il valore di mercato del bene: fisso il TIR e sposto il valore del terreno. E' una modalità trasparente per calcolare il valore di mercato attraverso il valore di trasformazione.

COSTO DEL TERRENO					COSTO DI COSTRUZIONE DEL RESIDENZIALE					RICAVO DI VENDITA DEL RESIDENZIALE				
Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR	Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR	Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR
11.118.575	-10%	18,95%	8,20%	76,25%	13.836.449	-10%	16,62%	5,87%	54,58%	34.591.122	-10%	-1,96%	-12,71%	-118,23%
12.353.972	-8%	16,16%	5,41%	50,30%	15.373.832	-8%	14,83%	4,08%	37,93%	38.434.580	-8%	1,88%	-8,87%	-82,51%
13.428.231	-6%	13,95%	3,20%	29,75%	16.710.687	-6%	13,27%	2,52%	23,42%	41.776.718	-6%	5,25%	-5,50%	-51,17%
14.285.352	-4%	12,33%	1,58%	14,68%	17.777.327	-4%	12,04%	1,29%	11,98%	44.443.317	-4%	7,93%	-2,82%	-26,24%
14.880.575	-2%	11,28%	0,53%	4,91%	18.518.049	-2%	11,19%	0,44%	4,08%	46.295.122	-2%	9,80%	-0,95%	-8,85%
15.184.260	0	10,75%	0,00%	0,00%	18.895.968	0	10,75%	0,00%	0,00%	47.239.920	0	10,75%	0,00%	0,00%
15.487.945	2%	10,23%	-0,52%	-4,85%	19.273.887	2%	10,31%	-0,44%	-4,11%	48.184.718	2%	11,69%	0,94%	8,73%
16.107.463	4%	9,23%	-1,52%	-14,15%	20.044.843	4%	9,43%	-1,32%	-12,29%	50.112.107	4%	13,59%	2,84%	26,40%
17.073.911	6%	7,75%	-3,00%	-27,92%	21.247.533	6%	8,06%	-2,69%	-25,03%	53.118.834	6%	16,51%	5,76%	53,56%
18.439.824	8%	5,84%	-4,91%	-45,68%	22.947.336	8%	6,18%	-4,57%	-42,52%	57.368.340	8%	20,57%	9,82%	91,32%
20.283.806	10%	3,55%	-7,20%	-66,98%	25.242.070	10%	3,70%	-7,03%	-65,59%	63.105.174	10%	25,92%	15,17%	141,08%

COSTO DI COSTRUZIONE DEI BOX INTERRATI					COSTO DI COSTRUZIONE DELL'ASPI					COSTO DELLE SPESE TECNICHE				
Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR	Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR	Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR
3.533.236	-10%	12,24%	1,49%	13,84%	6.300.526	-10%	13,41%	2,60%	24,73%	2.108.495	-10%	11,68%	0,93%	8,64%
3.925.818	-8%	11,79%	1,04%	9,66%	7.000.584	-8%	12,60%	1,85%	17,19%	2.342.772	-8%	11,40%	0,65%	6,03%
4.267.193	-6%	11,40%	0,65%	6,03%	7.609.331	-6%	11,90%	1,15%	10,68%	2.546.492	-6%	11,15%	0,40%	3,71%
4.539.567	-4%	11,08%	0,33%	3,05%	8.095.033	-4%	11,34%	0,59%	5,47%	2.709.033	-4%	10,96%	0,21%	1,94%
4.728.716	-2%	10,86%	0,11%	1,01%	8.432.326	-2%	10,95%	0,20%	1,85%	2.821.910	-2%	10,82%	0,07%	0,64%
4.823.220	0	10,75%	0,00%	0,00%	8.604.414	0	10,75%	0,00%	0,00%	2.879.500	0	10,75%	0,00%	0,00%
4.921.725	2%	10,64%	-0,11%	-1,04%	8.776.502	2%	10,55%	-0,20%	-1,87%	2.937.090	2%	10,68%	-0,07%	-0,67%
5.118.594	4%	10,41%	-0,34%	-3,18%	9.127.562	4%	10,14%	-0,61%	-5,69%	3.054.574	4%	10,54%	-0,21%	-1,97%
5.425.709	6%	10,05%	-0,70%	-6,53%	9.675.216	6%	9,52%	-1,23%	-11,45%	3.237.848	6%	10,32%	-0,43%	-4,01%
5.859.766	8%	9,56%	-1,19%	-11,08%	10.449.233	8%	8,64%	-2,11%	-19,64%	3.496.876	8%	10,01%	-0,74%	-6,90%
6.445.743	10%	8,89%	-1,86%	-17,31%	11.494.157	10%	7,46%	-3,29%	-30,61%	3.846.563	10%	9,60%	-1,15%	-10,71%

RICAVO DI VENDITA DEI BOX INTERRATI					RICAVO DI VENDITA DELL'ASPI				
Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR	Variazione della variabile	Variazione percentuale	TIR ottenuto	Variazione assoluta TIR	Variazione % TIR
6.251.110	-10%	8,45%	-2,30%	-21,41%	15.936.624	-10%	4,89%	-5,86%	-54,52%
6.945.678	-8%	9,14%	-1,61%	-14,99%	17.707.360	-8%	6,66%	-4,09%	-38,06%
7.549.650	-6%	9,75%	-1,00%	-9,32%	19.247.131	-6%	8,21%	-2,54%	-23,64%
8.031.542	-4%	10,24%	-0,51%	-4,76%	20.475.671	-4%	9,45%	-1,30%	-12,11%
8.366.190	-2%	10,58%	-0,17%	-1,60%	21.328.824	-2%	10,31%	-0,44%	-4,11%
8.536.928	0	10,75%	0,00%	0,00%	21.764.106	0	10,75%	0,00%	0,00%
8.707.667	2%	10,92%	0,17%	1,57%	22.199.388	2%	11,19%	0,44%	4,08%
9.053.974	4%	11,27%	0,52%	4,82%	23.087.364	4%	12,07%	1,32%	12,26%
9.599.332	6%	11,81%	1,06%	9,84%	24.472.605	6%	13,44%	2,69%	25,00%
10.367.279	8%	12,57%	1,82%	16,91%	26.430.414	8%	15,36%	4,61%	42,86%
11.404.006	10%	13,59%	2,84%	26,40%	29.073.455	10%	17,89%	7,14%	66,39%

Figura 41 Esempi analisi di sensibilità.

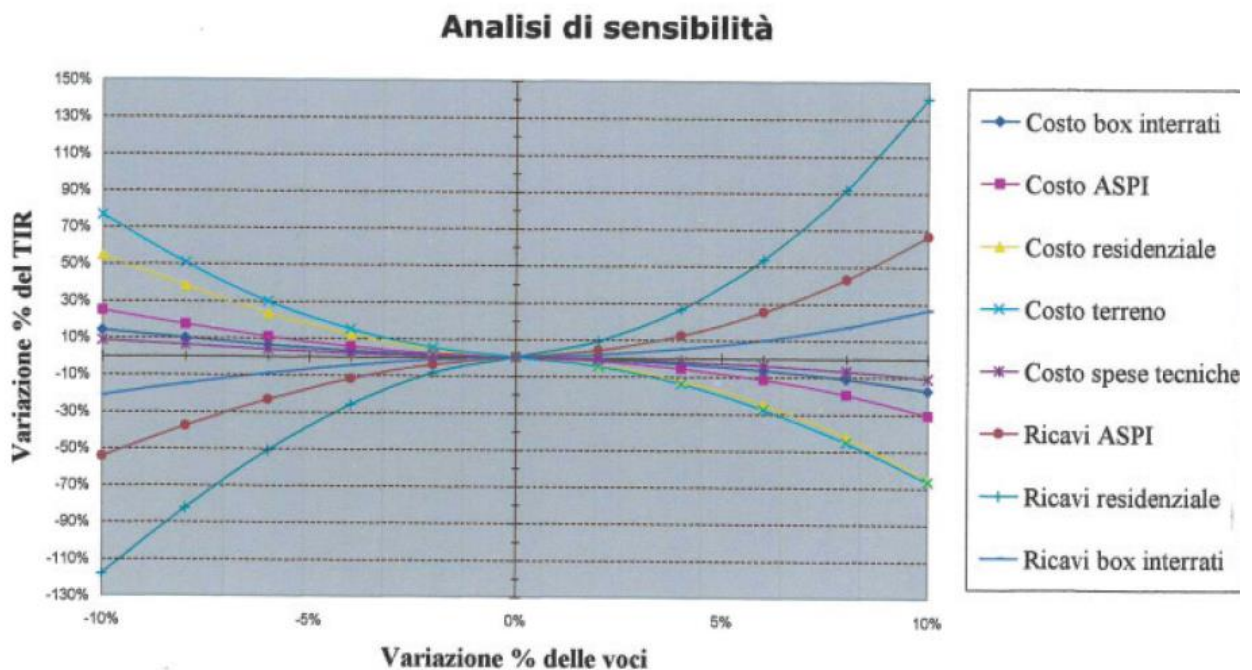


Figura 42 Grafico analisi di sensibilità.

LA TEORIA DELLE OPZIONI REALI

LIMITI AFC

- difficoltà ad includere il valore delle potenzialità di sviluppo che possono caratterizzare le alternative di intervento;
- non consente di stimare il valore di decisioni future alla luce dei fatti e delle mutate prospettive

Il concetto di opzioni reali è stato introdotto negli anni '70 le opportunità di sviluppo di un investimento possono essere viste come **opzioni su attività reali il cui **prezzo di esercizio** corrisponde all'investimento iniziale**

Figura 45 opzioni reali

Una opzione è un contratto tra due parti in cui a un contraente (il possessore o il compratore) è riconosciuta la facoltà (e non l'obbligo) di comprare, o vendere, un titolo a una certa data.

Il **prezzo di questo diritto** rappresenta il valore dell'opzione. L'altro contraente (il sottoscrittore o il venditore) ha l'obbligo di vendere, o comprare, quello stesso titolo al/dal possessore alla data prevista e alla risposta da questo fornita.

Figura 46 opzioni reali

CONCETTO DI VAN ESTESO

Il valore di un progetto strategico è determinato da due componenti: il valore attuale dei flussi di cassa scontati (**VAN tradizionale**) e **un premio per il valore del progetto**

$$\text{VAN esteso} = \text{VAN base} + \text{OP}$$

OP = valore delle opzioni reali connesse all'alternativa strategica

Figura 47 opzioni reali

Teoricamente così facendo si aggira il problema e non è nemmeno troppo corretto: ci si attiene alla legge solo se si è certi che la gara parta.

Ai sensi del comma 1 spesso non è presente il PEF e pertanto la procedura è più semplice e meno costosa.

E' opportuno che prima di fare un'opera si sappia chi sarà in seguito a gestirla e quanto costerà la gestione.

L'obiettivo è quello di offrire un servizio pubblico e non quello di avere un nuovo manufatto.

Con l'uscita della prima legge Merloni (1989) c'è una prima uscita degli studi di fattibilità che furono poi codificati nel 2000.

C'è chi definisce lo studio di fattibilità un quarto livello di progettazione, ossia un pre-progetto prima del preliminare, ma in realtà non è così perché il preliminare è a sé stante e talvolta già esistente. Infatti lo SdF si occupa di cose diverse dai 3 livelli di progettazione, studiando la fattibilità e la gestibilità: non si guarda solo all'aspetto realizzativo ma anche a quello gestionale. Troppe volte in Italia si sono realizzate opere senza poi pensare a come gestirle una volta presenti.

E' proprio un'altra cosa: **VERIFICA PREVENTIVA DELLA FATTIBILITA'**, ha al cuore parte economica e di valutazione e di mercato.

Nasce l'esigenza di avere una norma perché la **delibera CIPE** (COMITATO INTERMINISTERIALE PER LA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA) riguarda opere di una certa importanza e rilievo e non quelle più ordinarie.

Si realizza la guida NUVV dove si distinguono in modo preciso i contenuti degli studi (si verifica la completezza ma non l'attendibilità). La guida NUVV era prodotta dalla commissione e approvata ma non era legge, però molte regioni fecero guide interne per farla seguire come legge. Con **l'introduzione dell'art. 14 del DPR 207 del 2010 c'è una norma nazionale.**

→ D. Min. LL.PP. 21/06/00

→ abrogato e sostituito da **D.M. 12 giugno 2004, n. 898**

art. 2, c. 2 " Per l'inserimento nel programma (*triennale*) di ciascun intervento di importo inferiore a 10 milioni di euro i soggetti di cui al precedente art. 1 (*stazioni appaltanti*) provvedono a redigere **sintetici studi** [...] nei quali sono indicati le caratteristiche funzionali, tecniche, gestionali ed economico-finanziarie dell'intervento stesso, corredati dall'analisi dello stato di fatto per quanto riguarda le eventuali componenti storico-artistiche, architettoniche, paesaggistiche e di sostenibilità ambientale, socio-economiche, amministrative e tecniche [...]."

art. 2, c. 3 "Per gli interventi di importo superiore a 10 milioni di euro i soggetti [...] provvedono alla redazione di **studi di fattibilità**, secondo quanto previsto dall'art. 4 della legge 17 maggio 1999, n. 144."

→ Guida NUVV (2001)

aggiornamento 2003

CONTENUTI SdF (GUIDA NUVV)

AMBITI	OPERE < 10M€	OPERE > 10M€
Analisi propedeutiche e alternative di progetto	Inquadramento dell'opera, stima domanda/offerta, modello di gestione e manutenzione dell'opera (par.1.2)	Idem
Quadro conoscitivo generale e obiettivi dell'intervento	Descrizione del contesto in cui si inserisce il progetto, delle sue finalità e delle connessioni con altre opere o interventi (par.1.2.1)	Idem
Analisi della domanda e dell'offerta	La stima della domanda e dell'offerta rappresenta il "cuore" dello studio di fattibilità (par.1.2.2)	Idem
Modello di gestione dell'opera	Lo SdF deve individuare il sistema più efficiente di gestione dell'opera pubblica (normativa, soggetti, modalità,attività,...) (par.1.2.3)	Idem
Individuazione delle alternative progettuali	Individuazione, analisi delle alternative e motivazioni delle scelte che hanno carattere sintetico (par.1.2.4)	Illustrazione delle alternative sotto i profili tecnico-funzionale, localizzativo, gestionale, ecc. indicando per ogni soluzione i motivi tecnici, ambientali, gestionali, economici per cui è stata esclusa (punti di forza e di debolezza) (par.1.2.4)

E' importante delineare **domanda e offerta** per un'opera pubblica cioè devo avere un'idea dell'afflusso di gente, valutare se attorno ci sono altri servizi analoghi.

Individuare alternative è importante: lo SdF dovrebbe dire al decisore altre strade alternative, soluzioni diverse e modi diversi per soddisfare le medesime esigenze. Se l'opera supera i 10M€ occorre un notevole approfondimento delle alternative e motivazioni forte delle scelte.

Le alternative per noi italiani sono un punto debole perché più che altro diventano delle giustificazioni ma sarebbero complicate se fatte come dice la guida perché significherebbe proporre alternative come diverse aggregazioni di funzioni.

Sensitività e sensibilità sono qui sinonimi (sensitivity). In realtà questa analisi sarebbe potuta essere semplificata perché di fatto non è mai stata fatta.

E' da sottolineare che **nella fattibilità tecnica si individuano le funzioni da insediare e le dimensioni** (verifica dimensionale delle funzioni): non c'è una sovrapposizione delle fasi di progettazione perché la valutazione della fattibilità precede i 3 progetti. Ovviamente c'è un legame perché si prendono decisioni importanti che riguarderanno il progetto. Al più questa fase è contemporanea al preliminare.

L'analisi del contesto è altrettanto importante.

Analisi finanziaria per funzioni insediabili.

Esempio: cascina in cui vengono realizzati:

- BAR + RISTORANTE F1 (funzione 1)
- MUSEO DELLA CIVILTA' CONTADINA F2 (funzione 2)

F1 e F2 sono analizzate a parte e devono stare in piedi, per poi valutarne le sinergie.

Analisi comprendente:

- Bacino di utenza
- Definizione domanda potenziale
- Quadro competitivo
- Domanda effettiva

NB: l'analisi domanda/offerta è il cuore dello studio di fattibilità.

Bacino di utenza calcolato normalmente come tempo di percorrenza in macchina (dipende molto dall'opera che si vuole realizzare e dalla sua attrattività).

PROJECT FINANCING

DOPO LA RIFORMA DEL PF (2008)...

→ SDF NELLA PROGRAMMAZIONE:

anche per i lavori di importo >1M€ da affidare in finanzia di progetto non è più necessario il progetto preliminare approvato ma è sufficiente lo Studio di Fattibilità (SdF)

→ SDF NELLA FASE DI GARA:

due strade: gara unica o doppia gara
base di gara: SdF

conto delle previsioni recate dagli strumenti programmatici rivolti al territorio o a un bacino di utenza potenzialmente estraneo ma sollecitato da programmi di respiro nazionale o regionale.”

b) e c) compongono l'analisi della domanda e dell'offerta

d) descrizione dell'investimento (localizzazione, dimensione, caratteristiche, costi di realizzazione, ecc.), con verifica della disponibilità dei più importanti input materiali e umani e con individuazione delle alternative tecnologiche disponibili;

“Descrizione progettuale dell'intervento, con l'indicazione dei parametri fisici e di costo stimati.”

e) analisi delle alternative possibili per realizzare l'idea originaria;

“Deve essere descritto l'insieme delle alternative tecnologiche, istituzionali-organizzative e finanziarie per l'attuazione dell'idea-progetto, per i successivi confronti. Naturalmente sono da scartare quelle palesemente non realizzabili; come pure è possibile non vi siano alternative in quanto, ad esempio, una norma nazionale richiede determinati standard o prefissate modalità giuridiche di attuazione. Si parla in genere di matrice delle alternative.

Questa è ragionevolmente la sede per l'attuazione della verifica del modello di partenariato pubblico privato.”

f) analisi dei costi gestionali in fase di esercizio;

“Devono essere descritti i costi monetari ed economici connessi alla realizzazione e gestione del progetto, per ciascuno degli anni in cui si manifestano gli effetti dell'intervento.”

g) analisi di fattibilità finanziaria (analisi costi e ricavi [diciamo però che è meglio parlare di PEF – PIANO ECONOMICO FINANZIARIO]);

“Deve essere operata la messa a punto del flusso finanziario generato dalla gestione, ossia dai costi e dai ricavi, relativa al prodotto caratteristico del progetto. Qui è svolta l'analisi dei rischi nel tempo delle varie alternative progettuali, con la c.d. matrice dei rischi.”

h) analisi di fattibilità economica e sociale (analisi costi e benefici);

“In tale ambito devono valutarsi i costi e i benefici di tutte le alternative progettuali; è da porre attenzione alla valutazione dei benefici (o costi) non monetari di alcune categorie di opere laddove queste producono benefici non monetari indivisibili.”

[Occorre un monitoraggio post: quando l'edificio è ultimato vedere cosa succede e confrontare con quanto previsto]

i) descrizione e analisi degli impatti ambientali di ciascuna alternativa;

“Per ciascuna alternativa devono anticiparsi tutti gli elementi macro-significativi dell'impatto ambientale; i medesimi necessari per la elaborazione di un SIA (STUDIO DI IMPATTO AMBIENTALE). Da ciò possono scaturire le criticità delle alternative.”

j) relazione sintetica intermedia oppure conclusiva riportante i principali risultati e le raccomandazioni motivate sulla fattibilità dell'opera;

“Il RUP deve mantenere la facoltà di interrompere lo SDF se le alternative prospettate hanno scarsa possibilità di essere attuate. Questi può pertanto richiedere report parziali. In breve, l'amministrazione deve disporre di ampie prerogative di verifica nella fase di elaborazione del piano (come del resto accade nella progettazione ordinaria) e di ottenere su richiesta, rapporti concisi e provvisori sull'esito prevedibile delle conclusioni dello SDF, rapporti da utilizzare qualora sia necessario interrompere il processo di elaborazione dello SDF.”

k) elementi del sistema della garanzia globale di esecuzione, di progettazione e di gestione;

“Devono essere ben evidenziati ai concorrenti quegli elementi utili ai fini della partecipazione alla procedura dell'art. 153 del Codice. Per esempio in tema di qualificazione dei soggetti deputati a intervenire in caso di attivazione dello “scorrimento” all'interno della società pubblica.”

DEL. CIPE 106/1999 e 135/1999	GUIDA NUVV 2001/2003	DPR 207/2010 art. 14 c.1	DPR 207/2010 art. 14 c.2
1) inquadramento territoriale e socio-economico del progetto	1) analisi propedeutiche e alternative di progetto	4) analisi dello stato di fatto, nelle sue eventuali componenti architettoniche, geologiche, socio-economiche, amministrative	1) inquadramento territoriale e socio-economico
4) analisi delle alternative possibili	1) analisi propedeutiche e alternative di progetto	2) analisi delle possibili alternative rispetto alla soluzione realizzativa individuata	3) analisi delle alternative progettuali
2) analisi della domanda attuale e prevista dei gruppi di beneficiari	1) analisi propedeutiche e alternative di progetto		2) analisi della domanda e dell'offerta attuale e di previsione
3) analisi dell'offerta attuale e prevista			
8) descrizione e analisi degli impatti ambientali	3) compatibilità ambientale	5) descrizione dei requisiti dell'opera da progettare ai fini della valutazione preventiva della sostenibilità ambientale e della compatibilità paesaggistica dell'intervento	4) studio dell'impatto ambientale
			6) requisiti dell'opera da progettare ai fini della valutazione preventiva della sostenibilità ambientale e della compatibilità paesaggistica dell'intervento
	2) fattibilità tecnica	1) caratteristiche funzionali, tecniche, gestionali, economico-finanziarie dei lavori da realizzare	5) caratteristiche funzionali e tecniche dei lavori da realizzare
			7) analisi sommaria delle tecniche costruttive e indicazione delle norme tecniche da applicare
			8) cronoprogramma
			9) stima sommaria dell'intervento
RELAZIONE ILLUSTRATIVA GENERALE			
RELAZIONE TECNICA			

I NUVV?

Avevano il compito di certificare gli studi di fattibilità sopra i 10M€ e al di sotto dei 10M€ se vi erano fondi regionali.

Non è obbligatorio che un'opera in PPP abbia la certificazione NUVV (erano precedenti al 2010).

REGIONE PIEMONTE:

Ci sono dei chiarimenti.

→ **Piemonte: DGR 28 marzo 2012, n. 34-3635 (Linee guida regionali)**

[...] delibera

- di adottare le "Linee guida regionali per la redazione di studi di fattibilità" [...], quale strumento di riferimento a cui attenersi **per la redazione di tutti gli studi di fattibilità di opere pubbliche o di interesse pubblico nei cui procedimenti sia interessata la Regione Piemonte;**

- di prevedere, **ai fini della valutazione dei progetti inerenti programmi di investimento di interesse regionale, l'utilizzo dello studio di fattibilità, redatto secondo le linee guida** di cui al punto precedente, anche al di sotto delle soglie attualmente previste dalla legge 17 maggio 1999, n. 144;

- di disporre che **ciascuna Direzione regionale individui, nell'ambito dei programmi di investimento di propria competenza, quelli per cui richiedere la presentazione di studi di fattibilità ai fini della valutazione dei singoli progetti, individuando altresì le fasce in funzione delle quali differenziare, secondo le tipologie individuate nelle linee guida, la complessità degli stessi.**

Lo studio di fattibilità è previsto in 3 livelli:

- Semplificato
- Medio
- Completo

È la pubblica amministrazione che decide a quale fare riferimento.

INQUADRAMENTO P.P.P

DEFINIZIONE GENERALE

→ FORMA DI COLLABORAZIONE TRA PUBBLICO E PRIVATO PER:

- LA PROGETTAZIONE
- IL FINANZIAMENTO
- LA COSTRUZIONE O IL RINNOVAMENTO
- LA GESTIONE
- LA MANUTENZIONE

DI UN'OPERA PUBBLICA O DI INTERESSE PUBBLICO E/O DEI RELATIVI SERVIZI

Realizzazione e gestione di un'opera pubblica con il coinvolgimento di un privato che vuole avere un rendimento.

Per esempio se sono un'associazione sportiva prendo in gestione un campo: non avrò un rendimento ma voglio far giocare le mie squadre: l'obiettivo è andare al pari grazie agli sponsor.

Invece i privati aziendali e commerciali vogliono avere un rendimento. Generalmente si occupano della fase di costruzione + gestione oppure solo della gestione.

Per il comune generalmente è conveniente avere un gestore privato perché la pubblica amministrazione non è strutturata per gestire i servizi e comunque risulterebbero probabilmente di qualità inferiore rispetto a quelli offerti da privati specializzati. Se un privato gestisce male risolve annullando il contratto e affidando la gestione ad un altro.

L'obiettivo della P.A. è trovare un gestore che garantisca qualità al minor costo possibile.

Esempio: le società di gestione parcheggi sono specializzate e offrono una qualità di gestione maggiore.

Sulla gestione la P.A. può chiedere un affitto perché ci deve essere sempre un equilibrio tra le convenienze pubbliche e quelle private.

La concessione di un servizio ancora da realizzare prevede costruzione e gestione per un certo periodo e finito questo si può o rinnovare la concessione o la PA può riprendersi l'area. Il privato nel periodo di gestione deve incassare e coprire i costi di costruzione, più quelli di gestione e avere degli utili. Questo appena citato è il PROJECT FINANCING PURO.

Finito il periodo di gestione può eventualmente essere fatta una gara per la sola gestione.

Per la PA spesso il project financing puro è vantaggioso perché vengono realizzati investimenti pubblici senza mettere risorse che vengono conservate e destinate ad altri interventi. L'unica cosa che mette è il terreno che alla fine della gestione (se non si rinnova o fatta altra gara) gli ritorna con anche l'opera pubblica. In ogni caso l'area rimane della PA.

Il PPP permette di aumentare il numero dei servizi offerti.

Esempio negativo di PPP sono le autostrade italiane che sono in concessione ma il concessionario (lo stato) mette lui stesso i soldi: è come se la concessione non esistesse.

Esempio positivo: tunnel sotto la manica realizzato in PPP tra Francia e Inghilterra che non hanno messo un soldo: project financing puro.

26/03/2015 – LEZIONE 6

PPP ISTITUZIONALIZZATO – PPP CONTRATTUALE

... PPP IN UE

Libro verde relativo ai partenariati pubblico-privati ed al diritto degli appalti pubblici e delle concessioni della Commissione Europea (30 aprile 2004)



Tipologie di PPP

Per “**partenariato pubblico privato**” (PPP) si intendono le diverse forme di cooperazione tra settore **pubblico e settore privato**, attraverso le quali le rispettive *competenze e risorse si integrano*, per garantire il finanziamento, la progettazione, la costruzione e la gestione di opere pubbliche o la fornitura di un servizio.

Caratteristiche principali:

- *Durata relativamente lunga* della collaborazione tra il partner pubblico e quello privato;
- *Finanziamento del progetto garantito*, anche non in modo esclusivo, *dal settore privato*;
- *Ruolo centrale dell'operatore economico privato* (che partecipa a tutte le fasi dell'intervento) e focalizzazione del ruolo del partner pubblico principalmente sulla definizione degli obiettivi dell'operazione e sul controllo del loro rispetto;
- *Ripartizione dei rischi* tra partner pubblico e partner privato in base alla capacità dei soggetti coinvolti di valutare e gestire i rischi stessi.

Il “Libro Verde relativo ai Partenariati Pubblico-Privati ed al diritto comunitario degli appalti pubblici e delle concessioni” della Commissione Europea del 30 aprile 2004 distingue due categorie di partenariati pubblico-privati, in base agli strumenti giuridici attraverso i quali si realizzano tali operazioni:

- **PARTENARIATO CONTRATTUALE**, basato su legami contrattuali tra i soggetti partecipanti alle operazioni, attraverso i quali uno o più compiti vengono affidati ad un privato;
- **PARTENARIATO ISTITUZIONALIZZATO**, subordinato all'esistenza di una struttura societaria detenuta dal partner pubblico e dal partner privato, per assicurare la fornitura di un'opera o di un servizio a favore della collettività.

L'ordinamento italiano prevede una molteplicità di forme di partenariati pubblico-privati, rientranti sia nella tipologia di PPP contrattuale – disciplinate principalmente nel Codice dei Contratti Pubblici (D.Lgs. n. 163/2006 e ss.mm.ii.), sia nella tipologia di PPP istituzionalizzato – disciplinate dal Testo Unico degli EE.LL. (D. Lgs. 267/2000e ss.mm.ii.).

Esempio: le coste sono demaniali e per fare uno stabilimento balneare occorre chiedere una concessione a fronte di un pagamento (concessione onerosa) che dà il diritto d'uso per quel tratto di costa.

CARATTERI

CARATTERI PPP

→ CONTRATTI A MEDIO LUNGO TERMINE

durata relativamente lunga della collaborazione tra il partner pubblico e il partner privato relativamente ai vari aspetti di un progetto da realizzare

→ FINANZIAMENTO PRIVATO

copertura dei costi garantita da parte del settore privato; spesso quote di finanziamento pubblico, a volte ingenti, possono aggiungersi ai finanziamenti privati

→ RIPARTIZIONE DEI RISCHI

il privato assume una parte consistente dei rischi connessi al progetto

RISCHI

... QUALI RISCHI?

→ RISCHI GENERALI DI PROGETTO

es: burocratici, politici... → allungamento tempi pre-costruzione

→ RISCHIO DI COSTRUZIONE

es: rispetto dei tempi di consegna dell'opera, del costo preventivato e degli standard progettuali. → la PA non sopporterà extra-costi; unica deroga = causa di forza maggiore

→ RISCHIO DI DISPONIBILITÀ

legato alla capacità dell'operatore di far funzionare l'infrastruttura correttamente (principale remunerazione dell'infrastruttura stessa) [...]

se ad assumerlo è il soggetto privato, la parte pubblica pagherà il servizio al soggetto privato → "not compliance" o difetti di servizio = decurtazione del canone/canone variabile

→ RISCHIO DI DOMANDA

*legato a fattori esterni che non dipendono dalla bontà del servizio prestato; → criticità delle previsioni durante la fase di valutazione.
Alcune forme di PPP, nonostante il trasferimento di tale rischio al soggetto privato, prevedono un «contributo minimo garantito» (rischio non adeguatamente trasferito!)*

- 3) **CONTRATTO DI SPONSORIZZAZIONE**: soggetto privato che vuole sponsorizzare.
- 4) **LOCAZIONE FINANZIARIA (LEASING)**: un individuo / un privato ha in uso qualcosa pagando delle rate, alla fine delle rate non si è proprietari ma si può decidere se riscattare oppure si rinuncia e si attiva un altro leasing. (E' molto utilizzato nel campo delle auto.)
Il leasing era vantaggioso per le aziende private perché era come un affitto e non un investimento.

LEASING IN COSTRUIENDO: forma di PPP per la realizzazione e la gestione di immobili (la PA fa una gara, ad esempio a Torino ci sono l'edificio di Biotecnologie in via Nizza e il nuovo grattacielo della Regione). E' una sorta di leasing: la PA dà l'area, viene realizzato l'edificio, viene gestito sotto pagamento di un canone mensile o semestrale della PA per i servizi e di coprire l'investimento. Per esempio il nuovo palazzo della Regione ha a fondo questo ragionamento: invece di pagare un canone mensile di affitto, sommo gli affitti passivi e li pago per un leasing in costruendo così poi l'opera mi rimane (forma di locazione finanziaria).

Il leasing in costruendo, costituisce una forma di finanziamento privato delle opere pubbliche, già sperimentata in anni recenti da alcune amministrazioni pubbliche. E' stato inizialmente disciplinato dalla legge finanziaria 2007 e recepito dal codice degli appalti pubblici (Decreto legislativo n. 163/06, articolo 160-bis), seppur in modo non esaustivo.

Si tratta di una forma di realizzazione di opere per mezzo della quale un soggetto finanziario anticipa all'appaltatore (impresa costruttrice) i fondi per eseguire l'opera pubblica e, successivamente all'avvenuta esecuzione, viene ristorato dal soggetto appaltante (la Pubblica Amministrazione) attraverso la corresponsione di canoni periodici. <http://territorio.regione.emilia-romagna.it/osservatorio/leasing-immobiliare/definizione-di-leasing-immobiliare>

Si è in presenza di un'operazione di finanza strutturata in cui il capitale (fonte di finanziamento dell'opera pubblica) è "connesso" al processo di costruzione dell'opera stessa in un unico procedimento ad evidenza pubblica.

La Pubblica Amministrazione ha un rapporto operativo diretto con i fornitori dell'opera e dei servizi di assistenza, manutenzione, etc., ma ha un unico interlocutore responsabile, ed inizierà la corresponsione dei canoni solo ad opera completata ed approvata.

Il Leasing in costruendo, assicura alla PA:

1. la coerenza del finanziamento con il piano industriale per i seguenti motivi:
 - a. il processo di costruzione dell'opera ed il suo finanziamento sono raggruppati in un unico procedimento ad evidenza pubblica;
 - b. l'intervento della società di leasing, ottimizza la realizzazione dell'investimento, favorisce quindi il rispetto del piano industriale (performances, qualità, etc) e garantisce una copertura totale e puntuale dei costi, dato che la società di leasing inizierà a ricevere dalla PA i canoni periodici, solo a costruzione ultimata ed approvata dalla stessa PA
2. la realizzazione dell'opera "chiavi in mano" con rischio di costruzione attribuito a terzi (società di leasing).
3. i tempi certi di realizzazione in quanto il canone verrà corrisposto solo all'entrata in esercizio dell'opera.
4. la semplicità nella gestione dei rapporti e dei rischi; infatti la P.A. pur avendo un rapporto operativo diretto con il fornitore/produttore, non ha la responsabilità del controllo dei risultati "in itinere" in quanto è demandato al contraente l'esercizio di tale controllo, e conseguentemente la P.A. non sopporta i rischi connessi ad inadempimenti in corso d'opera ed i conseguenti contenziosi.

Gli eventuali servizi accessori necessari per il godimento dell'opera (assistenza tecnica, manutenzione ordinaria/straordinaria, coperture assicurative, etc), necessari per il mantenimento del bene in perfetta

La legge obiettivo, nel dettare i criteri per l'esercizio della delega, evidenzia la necessità di un adeguato sistema di qualificazione; per ottenere la qualifica di general contractor l'impresa dovrà comprovare di essere in possesso di una adeguata struttura progettuale e tecnico-organizzativa, tale da fornire alla pubblica amministrazione committente la garanzia della sua capacità, quale soggetto aggiudicatario, a realizzare completamente l'opera, nel rispetto dei tempi, dei costi e delle esigenze di qualità concordati.

Il general contractor è quindi un realizzatore dell'opera che ha il compito di rispondere a due importanti esigenze del mercato degli appalti di lavori pubblici:

- realizzare gli interventi con processi e tecnologie innovative, favorendo il continuo trasferimento nel settore pubblico di competenze e strumenti operativi elaborati nel settore privato;
- affidare l'opera ad un'unica unità organizzativa dotata di competenze multidisciplinari, progettuali ed esecutive, necessarie alla corretta realizzazione delle opere richieste.

Inoltre, per essere validamente operativo, è previsto che esso dovrà essere in grado di garantire la pubblica amministrazione committente, circa i tempi, i costi e la qualità del suo operare, quale contropartita di una possibile scelta "a rischio" della committenza a lui affidata in modo globale.

http://legxv.camera.it/cartellecomuni/leg14/RapportoAttivitaCommissioni/testi/08/08_cap16_sch02.htm

- 7) **CONTRATTO DI ACQUISTO DI COSA FUTURA**: legalmente normato dal Codice Civile, vale sia per il pubblico che per il privato. Generalmente il privato si assume il rischio della progettazione e della costruzione ma la PA compra "sulla carta".

L'autorità di vigilanza è intervenuta perché così facendo si poteva facilmente saltare l'appalto riducendo così la competitività delle imprese. Per poter servirsi di questa forma occorre che sia certificata dal RUP, sotto sua responsabilità, come unica forma possibile.

Esempio: Edifici nuovi del Politecnico di Milano. Esce un bando a manifestazione di interesse: il privato dovrà cedere le aree con sopra il progetto voluto dalla PA. La trattativa si svolge in maniera privata (procedura negoziata) e si acquista un definitivo, redatto sulla base delle indicazioni di chi compra. Si compra qualcosa che non è stata realizzata ma ben definita nel progetto: delicato argomento nell'ambito pubblico, mentre non è un problema nel campo privato.

- 8) **GLOBAL SERVICE**: contratto misto di forniture, lavori e servizi. La PA ha il vantaggio di semplificare in teoria il rapporto tra i soggetti.

Il disciplinare di gara deve essere redatto con grande attenzione, inoltre devono essere definiti i servizi quantitativamente e qualitativamente a livello prestazionale (è complicato).

Ha avuto un momento di notorietà negli anni passati ma oggi meno: in teoria si dovrebbe avere una spesa minore rispetto alla somma dei singoli servizi ma nella pratica il risparmio non è così assicurato. Quindi magari si potrebbero raggruppare i servizi in più global service diversi e non uno solo.

SPONSORIZZAZIONE

contratto con cui una PA offre ad un terzo la possibilità di pubblicizzare in appositi determinati spazi, nome, logo, marchio o prodotti, dietro un corrispettivo consistente in beni, servizi o altre utilità.

- scelta sponsor attraverso procedura di evidenza pubblica
- Avviso: finalità della sponsorizzazione; obblighi dello sponsor; vantaggi per lo sponsor; impegni della PA

BANDO OEPV
BASE: CAPITOLATO PRESTAZ.

LOCAZIONE FINANZIARIA

- introdotto dalla Finanziaria 2007, il leasing finanziario era già previsto in alcune leggi speciali per la realizzazione di alcune tipologie di opere.
- Introduzione nel Codice dei contratti pubblici "Locazione finanziaria di opere pubbliche o di pubblica utilità"

FINALITÀ: far acquisire all'utilizzatore la disponibilità di beni atti per la propria attività senza dover erogare in un'unica soluzione il prezzo e senza assumere il rischio conseguente all'acquisto della proprietà

Giuridicamente: contratto di affitto/vendita a rate

Nella realtà: funzione di finanziamento (il fruitore beneficia, per la sua attività, di bene e capitale iniziale altrui)

Tre soggetti coinvolti:

- L'UTILIZZATORE DEL BENE;
- IL CONCEDENTE, CIOÈ LA SOCIETÀ DI LEASING, CHE ACQUISTA IL BENE E NE MANTIENE LA PROPRIETÀ SINO AL MOMENTO DEL RISCATTO;
- IL FORNITORE DEL BENE. [...]

→ possibilità di ricorrere allo strumento del leasing sia per immobili da realizzare, sia per immobili già esistenti, sia per il "completamento" degli immobili stessi.

"leasing immobiliare in costruendo":

non solo disponibilità di un bene per un determinato periodo di tempo, ma anche la realizzazione dell'opera a carico della stessa società finanziaria.

BANDO OEPV
BASE: ALMENO PP

PPP SEMPRE POSSIBILE?

→ VALUTAZIONE

per quali tipologie di opere?

per quali fasi?

disponibilità di cofinanziamenti?

→ STRUMENTI (normativi/partecipativi)

scelta PPP più adeguato

scelta PPP più remunerativo per PA

→ EQUILIBRIO PUBBLICO PRIVATO

quali leve per la PA?

PER QUALI OPERE?

TIPOLOGIE DI OPERE REALIZZABILI MEDIANTE FORME DI PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO	OPERE CALDE/FREDDE
PARCHEGGI	CALDE o TIEPIDE
PORTI TURISTICI	CALDE o TIEPIDE
AEROPORTI	CALDE o TIEPIDE
RESIDENZE STUDENTESCHE	CALDE o TIEPIDE
MERCATI LOCALI	CALDE o TIEPIDE
IMPIANTI SPORTIVI + STADI	CALDE o TIEPIDE
CIMITERI	CALDE o TIEPIDE
POLI FIERISTICI - CENTRI CONGRESSI - DIREZIONALE	CALDE o TIEPIDE
INSEDIAMENTI INDUSTRIALI (Piani isediam. produttivi)	CALDE o TIEPIDE
RESIDENZE SANITARIE PER ANZIANI	CALDE o TIEPIDE
IMPIANTI ENERGETICI	CALDE o TIEPIDE
STRADE PONTI E TUNNEL (viabilità a pedaggio)	CALDE o TIEPIDE
ASILI NIDO	TIEPIDE
MUSEI e BENI CULTURALI	TIEPIDE
INTERPORTI	TIEPIDE
METROPOLITANE	TIEPIDE
RETI ED IMPIANTI IDRICI	TIEPIDE o FREDDE
SMALTIMENTO RSU	TIEPIDE o FREDDE
SCUOLE E UNIVERSITA'	FREDDE
EDILIZIA OSPEDALIERA	FREDDE
PARCHI E VERDE PUBBLICO	FREDDE
UFFICI PUBBLICI	FREDDE
CASERME	FREDDE
EDILIZIA CARCERARIA	FREDDE

OPERE CALDE - Opere ad alto rendimento generalmente realizzate a totale carico di soggetti privati e che offrono il proprio servizio direttamente agli utenti finali.

OPERE TIEPIDE - Opere che generalmente prevedono una tariffazione a carico di utenti finali, ma che in parte possono prevedere contributi pubblici in conto capitale a carico delle Amministrazioni pubbliche per il raggiungimento dell'equilibrio economico finanziario delle operazioni, e/o un contributo in conto gestione per alcune tipologie di opere particolarmente onerose ad elevato impatto e valenza pubblica.

OPERE FREDDE - Opere che per complessità, entità dell'investimento e tipologia di servizi offerti prevedono un forte contributo pubblico da parte delle stazioni appaltanti ed un rendimento limitato. Si tratta di infrastrutture che in prevalenza svolgono la propria attività in favore delle pubbliche amministrazioni e che solo in parte possono prevedere ricavi generati da servizi offerti direttamente ad utenti privati e clienti finali.

LEVE DELLA PA

LEVE PA

→ AUMENTO DELLA DURATA DELLA CONCESSIONE

Costo di ammortamento → riequilibrare i costi: va vista sia da una parte che dall'altra

→ REALIZZAZIONE E GESTIONE DI UN'OPERA FREDDA E GESTIONE DI UN'OPERA CALDA GIÀ ESISTENTE AD ESSA CONNESSA

Mettere insieme un'opera fredda e una calda, come per esempio un piccolo campo da calcio con annesso bar e pizzeria. Si cerca di fare una combinazione appetibile.

→ REALIZZAZIONE E GESTIONE DI UN'OPERA FREDDA E DI UN'OPERA CALDA

→ 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

Occorre sempre garantire la condizione di equilibrio tra le convenienze economiche e finanziarie del pubblico e del privato.

→ CONFERIMENTO DI CAPITALE DI RISCHIO (*EQUITY*) E DI DEBITO SUBORDINATO (*SUBORDINATED DEBT*)→ RILASCIO DI GARANZIE SUL CAPITALE DI DEBITO (*DEBT GUARANTEES*) O SUL CAPITALE DI RISCHIO (*EQUITY GUARANTEES*)

→ CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO

PER GARANTIRE IL RISPETTO DELLE CONDIZIONI DI EQUILIBRIO ECONOMICO E FINANZIARIO DEL CONCESSIONARIO PRIVATO

IL CALCOLO SOMMARIO DELLA SPESA:

- art. 22 DPR 207/10 [ex art. 23 D. P. R. 554/99]

1. Il calcolo sommario della spesa è effettuato, per quanto concerne le opere o i lavori, applicando alle quantità caratteristiche degli stessi, i corrispondenti prezzi parametrici dedotti dai costi standardizzati determinati dall'Osservatorio. In assenza di costi standardizzati, applicando parametri desunti da interventi simili realizzati, ovvero redigendo un computo metrico estimativo di massima.

2. Il quadro economico, articolato secondo quanto previsto all'articolo 16, comprende, oltre all'importo per lavori determinato nel calcolo sommario della spesa, gli oneri della sicurezza non soggetti a ribasso, determinati in base alla stima sommaria di cui all'articolo 17, comma 2, lettera d), e le somme a disposizione della stazione appaltante, determinate attraverso valutazioni effettuate in sede di accertamenti preliminari.

- art. 22 DPR 207/10 [ex art. 23 D. P. R. 554/99]

3. Nel caso di concessione, il quadro economico è accompagnato da specifico allegato relativo al piano economico di massima di copertura della spesa e della connessa gestione, con l'indicazione:

- a) dell'arco temporale prescelto secondo quanto disposto dall'articolo 143, commi 6 e 8, del codice;
- b) dell'eventuale prezzo che l'amministrazione prevede di riconoscere per consentire al concessionario di perseguire l'equilibrio economico e finanziario, secondo quanto previsto dall'articolo 143, comma 4, del codice;
- c) della eventuale cessione in proprietà o a titolo di godimento, a titolo di prezzo, dei beni da indicare in conformità di quanto disposto dall'articolo 143, comma 5, del codice;
- d) dei conseguenti oneri a carico del concessionario, da porre a base di gara;
- e) dei costi della sicurezza dedotti dal piano di sicurezza.

I COSTI STANDARDIZZATI:

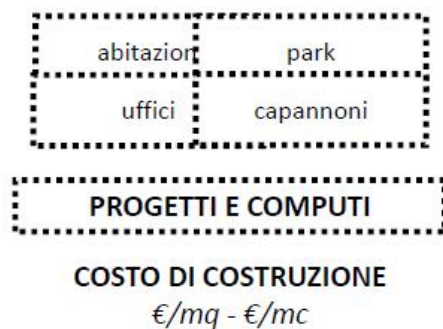
In generale, il costo di un'opera può essere scomposto attraverso una progressiva disaggregazione del costo in parametri, tanto di natura endogena quanto esogena, che ne concorrono alla formazione.

Partendo da campioni di riferimento che siano sufficientemente rappresentativi dei costi di costruzione/realizzazione, è possibile distinguere due diversi approcci di calcolo, in funzione della effettiva disponibilità di informazioni sulle caratteristiche che connotano ciascuna singola categoria omogenea di opere (edilizia residenziale pubblica, alloggi e residenze studenti universitari, ecc.):

- **in prima approssimazione** mediante la predisposizione e l'utilizzo di strumenti statistici di sintesi (formulazione di indici medi, di range di variazione tipici, ecc.);
- **a regime** mediante l'applicazione di strumenti statistico-econometrici, secondo un approccio di tipo "analitico-ricostruttivo" del costo.

I COSTI PARAMETRICI

La prescrizione – rivolta ai responsabili del progetto preliminare – di **REDIGERE UN CALCOLO SOMMARIO DELLA SPESA, APPLICANDO ALLE QUANTITÀ CARATTERISTICHE DELLE OPERE E DEI LAVORI I CORRISPONDENTI “COSTI STANDARDIZZATI” DETERMINATI DALL'OSSERVATORIO.**



IL QUADRO TECNICO ECONOMICO

art. 16 DPR 207/10 [ex 17 D. P. R. 554/99 e s.m.i]

I quadri economici degli interventi [...] prevedono la seguente articolazione del costo complessivo:

- a.1) lavori a misura, a corpo, in economia;
- a.2) oneri della sicurezza, non soggetti a ribasso d'asta;
- b) somme a disposizione della stazione appaltante per:
 - 1- lavori in economia, previsti in progetto ed esclusi dall'appalto, ivi inclusi i rimborsi previa fattura;
 - 2- rilievi, accertamenti e indagini;
 - 3- allacciamenti ai pubblici servizi;
 - 4- imprevisti;
 - 5- acquisizione aree o immobili e pertinenti indennizzi;
 - 6- accantonamento di cui all'articolo 133, commi 3 e 4, del codice;
 - 7- spese di cui agli articoli 90, comma 5, e 92, comma 7-bis, del codice, spese tecniche relative alla progettazione, alle necessarie attività preliminari, al coordinamento della sicurezza in fase di progettazione, alle conferenze di servizi, alla direzione lavori e al coordinamento della sicurezza in fase di esecuzione,

LE OPERAZIONI DI PPP

D. Lgs. 152/2008: LA RIFORMA DEL PROJECT FINANCING

- NON PIÙ UNA SOLA VIA PROCEDURALE, MA DUE:

- gara unica senza prelazione
- doppia gara con prelazione

- PRESUPPOSTI COMUNI PER L'AVVIO DELLE PROCEDURE:

- lavori pubblici o di pubblica utilità inseriti nella programmazione triennale, nonché nell'elenco annuale (anche per i lavori di importo >1M€ da affidare in PF non più necessario il progetto preliminare approvato: è sufficiente lo Studio di Fattibilità (SdF)
- pubblicazione del bando entro 6 mesi dall'approvazione dell'elenco annuale, ovvero anche oltre il termine, purché non siano pervenute proposte spontanee da parte dei privati nei successivi quattro mesi (procedura di iniziativa privata - art. 153, commi da 16 a 21 del D. Lgs. 163/2006 e s.m.i.- e non pubblica - art. 153, commi da 1 a 15 del D. Lgs. 163/2006 e s.m.i.-)

- NELLE PROCEDURE A INIZIATIVA PUBBLICA SCOMPARE OGNI TERMINE TEMPORALE PROCEDIMENTALE (salvo quello di 45 giorni per l'esercizio della prelazione ove prevista) tra cui:

- 180 giorni per la presentazione delle proposte dalla pubblicazione dell'avviso indicativo
- quattro mesi per la valutazione delle proposte
- tre mesi successivi per l'avvio delle procedure di gara

- CRITERIO DI AGGIUDICAZIONE: OFFERTA ECONOMICAMENTE PIÙ VANTAGGIOSA. DA INSERIRE TRA I CRITERI

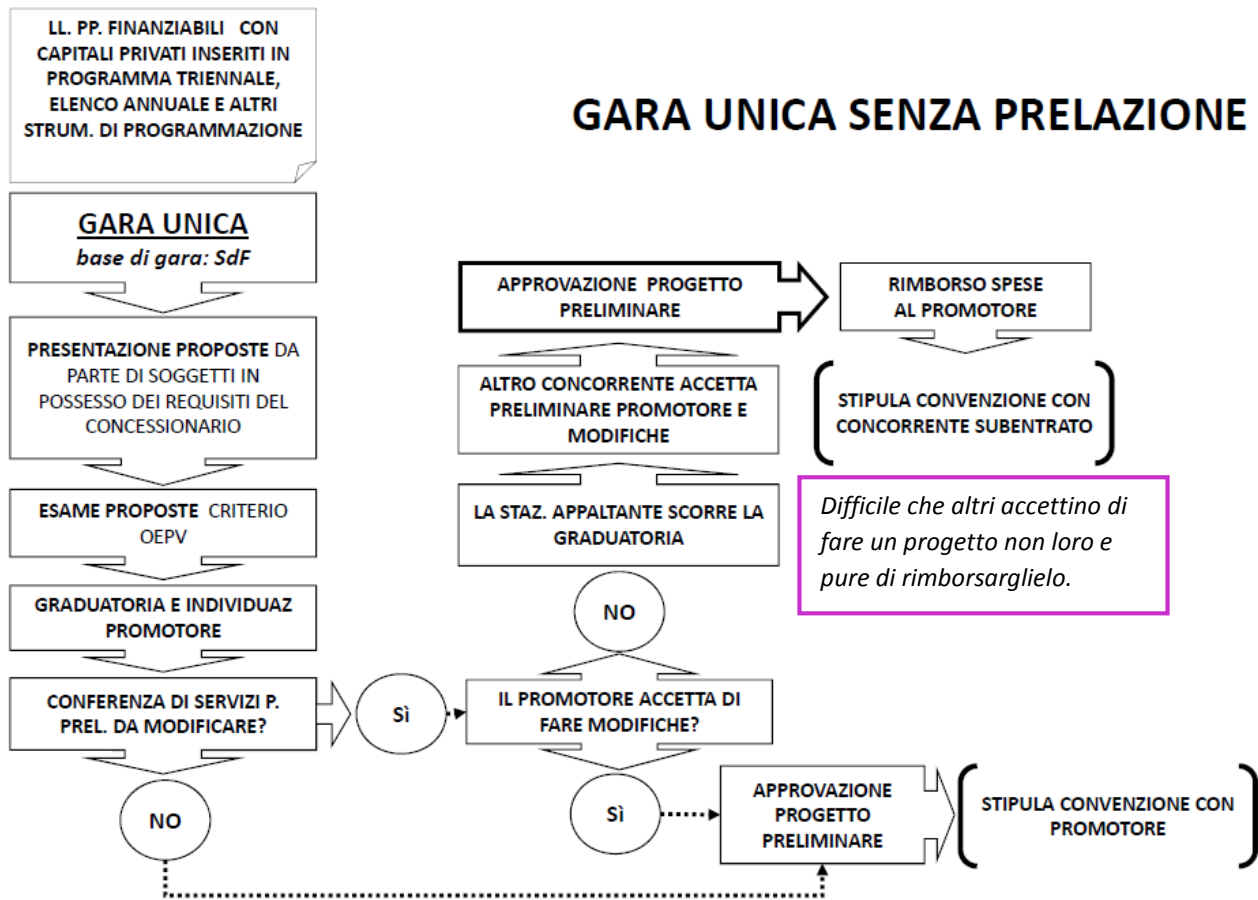
- la qualità del progetto preliminare
- il valore economico-finanziario del piano
- il contenuto della bozza di convenzione, con particolare riferimento alla durata del contratto, alle modalità di gestione e al livello e aggiornamento delle tariffe da praticare agli utenti (Codice, artt. 153, c. 5-6 e 83, c. 1 lettera e)

- BASE DI GARA: SdF

- CONTENUTI DELLA PROPOSTA (Codice, art. 153, c. 9):

- progetto preliminare
- bozza di convenzione
- piano economico finanziario asseverato da una banca

GARA UNICA SENZA PRELAZIONE



NB: Il **PEF viene asseverato da una banca** o da un operatore finanziario. Inizialmente questo aveva come scopo che chi firmava avrebbe preso così l'impegno di finanziare. Tuttavia in seguito l'ABI, una settimana dopo tale norma, mandò una delibera: l'asseverazione non era un vincolo per il finanziamento successivo. Inoltre la banca non garantiva la qualità del PEF ma la sua correttezza nella procedura, quindi che lo schema tecnico del PEF sia stato eseguito bene. → Quindi in concreto l'asseverazione non serve a niente.

La PA fa la sua proposta ma potrebbe tuttavia non essere interessata.

OEPV → disciplinare con criteri (qualitativi e quantitativi) per scegliere la migliore offerta.

CONFERENZA DEI SERVIZI sul progetto preliminare:

- c'è qualcosa da modificare?
 - No → APPROVAZIONE PROGETTO PRELIMINARE
 - Sì → il promotore accetta le modifiche?
 - Sì (paga lui)
 - No, si passa al secondo in classifica ma con il progetto del primo che ha vinto e con le modifiche richieste in questa fase. → il secondo accetta?
 - Sì, allora paga al primo un rimborso per il progetto (2.5%)
 - No, allora si passa al terzo e così via...
 - Se nessuno accetta si rifà la gara.

➤ **Programmare o attendere proposte (SdF/PEF a carico del privato)**

QUALE QUALITÀ? CONTROLLO PA

Si attendono proposte generalmente perché almeno la gara non va a vuoto: almeno c'è un soggetto interessato.

La terza possibilità è quella in cui il privato presenta una proposta, a costo zero per la PA, di un intervento in project financing: realizzare e gestire un servizio (che andrà poi restituito).

Predisporre una procedura ha un costo:

- Il privato deve presentare un progetto preliminare e l'amministrazione deve decidere se farlo proprio
- Fase di gara: viene messa a bando la proposta e il progetto preliminare: il soggetto iniziale ha sempre la prelazione, ma se egli non accetta le migliorie e non si adegua allora si passa al secondo.
- Se il soggetto che si aggiudica la gara non è quello che aveva presentato il preliminare allora occorre rimborsare il primo soggetto delle spese di progettazione.

Sta comunque al RUP stabilire le modalità di gara e se fare doppia gara o singola.

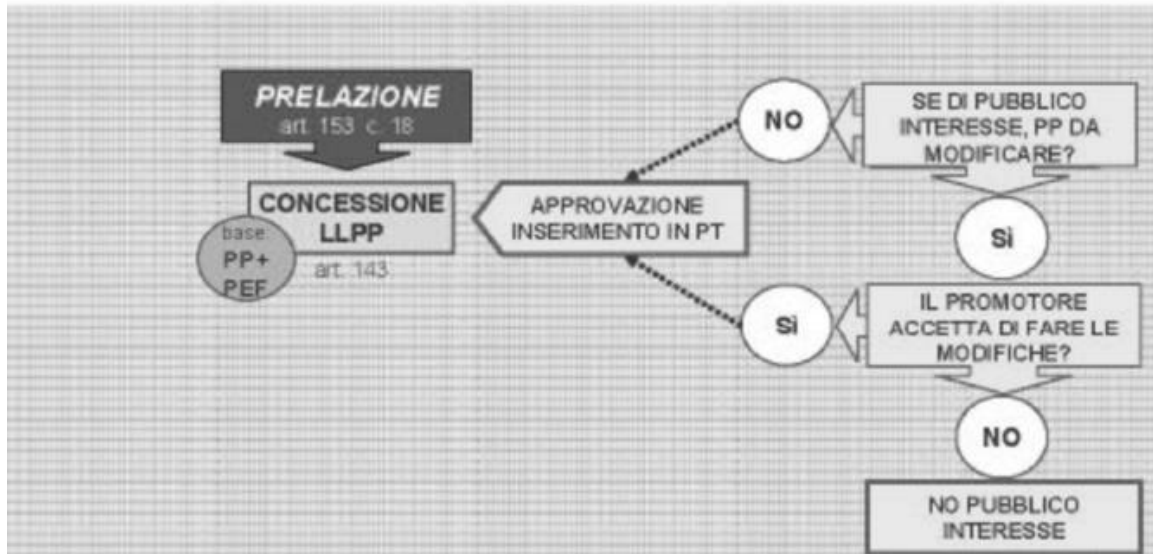
Conviene sempre al privato chiedere alla PA se interessata alla proposta prima di fare il preliminare e lo SdF perché hanno un costo.

➤ **Criticità conferenza di servizi per autorizzazioni.**

PRASSI ESPRESSIONE SU PROGETTI; QUI ANTICIPATA

La conferenza dei servizi è molto importante, tuttavia non esclude che vi vengano apportate modifiche al progetto successivamente. Se la modifica avviene dopo l'approvazione dovrebbero essere gli enti a rimborsare le modifiche

INIZIATIVA PUBBLICA vs. PRIVATA



Alcuni privati potrebbero essere attratti dalla sola costruzione quindi il rischio è che si realizzi l'opera e poi nella gestione non si riesca ad andare avanti.

L'equilibrio è importante: **EQUILIBRIO TRA CONVENIENZE PUBBLICHE E CONVENIENZE PRIVATE**

Il modo per definire l'equilibrio nello studio di fattibilità è il Piano Economico Finanziario: la soglia di accettabilità evidenzia se vi è o meno l'equilibrio o da che parte pende.

Il PEF pertanto è quello strumento che serve per definire l'equilibrio tra le convenienze pubbliche e quelle private.

Al contrario quindi dell'ACR che è lo strumento per i privati.

E' da sottolineare che qui non si parla proprio del problema della convenienza sociale, ma piuttosto di trovare il punto di equilibrio dal punto di vista finanziario tra la convenienza pubblica e quella privata.

IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

VALUTAZIONE INVESTIMENTI



VALUTAZIONE INVESTIMENTI

Realizzazione e gestione sono pubbliche: intervento totalmente pubblico. Si ha solo l'appalto per l'impresa esecutrice/progetto.

TIPOLOGIA	REALIZZAZIONE	GESTIONE
1	PUBBLICA	
2	PUBBLICA	PRIVATA
3	PUBBLICO-PRIVATA	PRIVATA
4	PRIVATA	
TOT	MIX	

ANALISI SOCIO - ECONOMICA

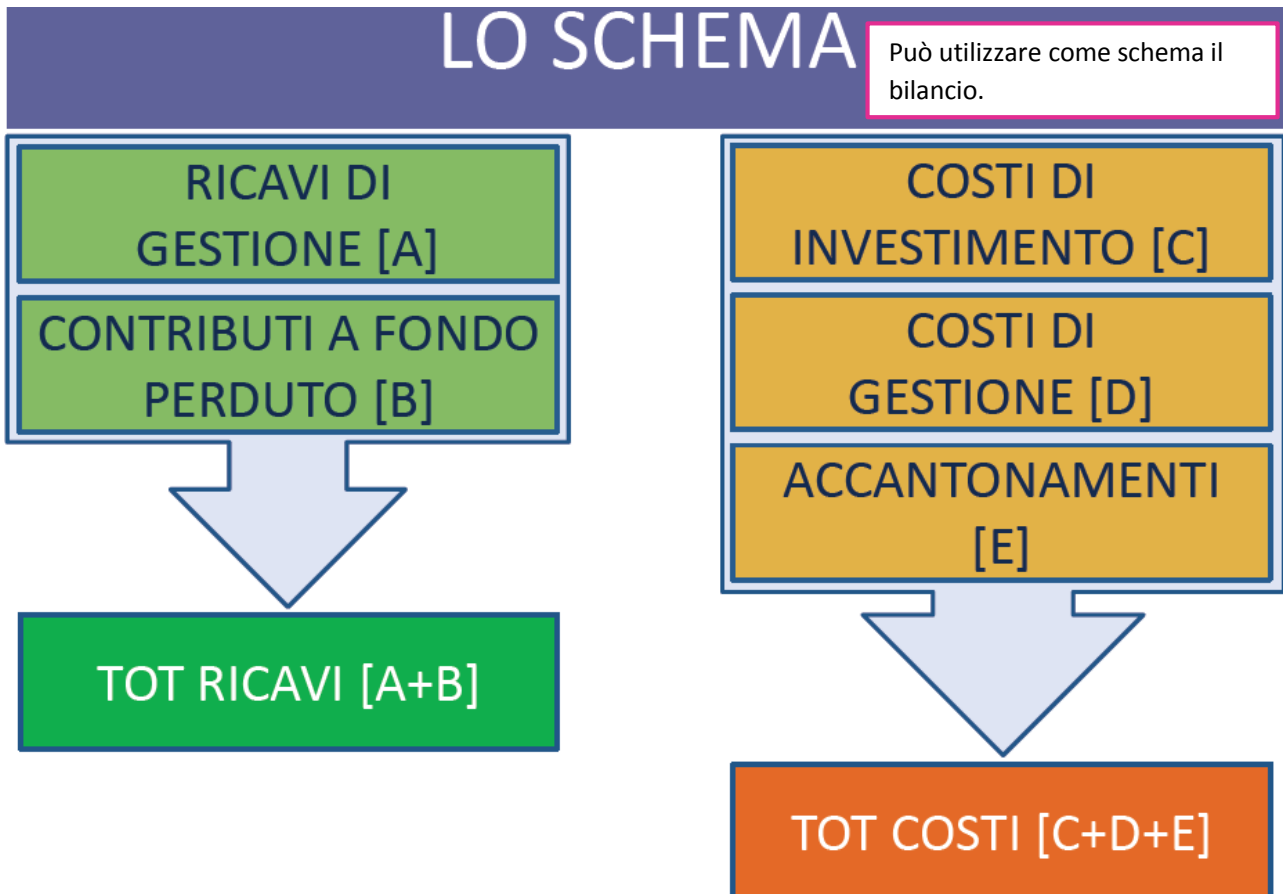
- Analisi Costi-Benefici (ACB)
- Analisi Multicriteri (AMC)
- Check list o quadri a punteggio
- ...

ANALISI FINANZIARIA

- Piano Economico Finanziario (PEF)
- Analisi Costi-Ricavi (ACR)
- ...

Progettazione pubblica mentre la gestione è privata (aggiudicazione mediante gara).
 In questo caso le gare sono 3: 1) gara per la scelta del progettista; 2) gara per la scelta dell'impresa esecutrice; 3) gara per la scelta del gestore

PARTENARIATO PUBBLICO PRIVATO



RICAVI DI GESTIONE [A]

→ ATTIVITÀ E SERVIZI PRINCIPALI

TICKET,
ABBONAMENTI ..

PER FUNZIONE

→ ALTRE ENTRATE

→ canoni per affitto spazi

→ altre entrate per servizi accessori

CANONI E
TARIFE

PER «SPAZI»



ES. RICAVI DI GESTIONE:
 abbonamenti corsi e tessere; entrate singole, ...

ES. ALTRE ENTRATE:
 affitto locale bar; vendita prodotti sportivi; tessere consumi, ...

Il **CONTRIBUTI IN CONTO ESERCIZIO** viene erogato per facilitare le spese di gestione (personale, pubblicità, viaggi, locazioni immobiliari, oneri finanziari, ecc.), che le imprese devono sostenere a fronte di un determinato progetto.

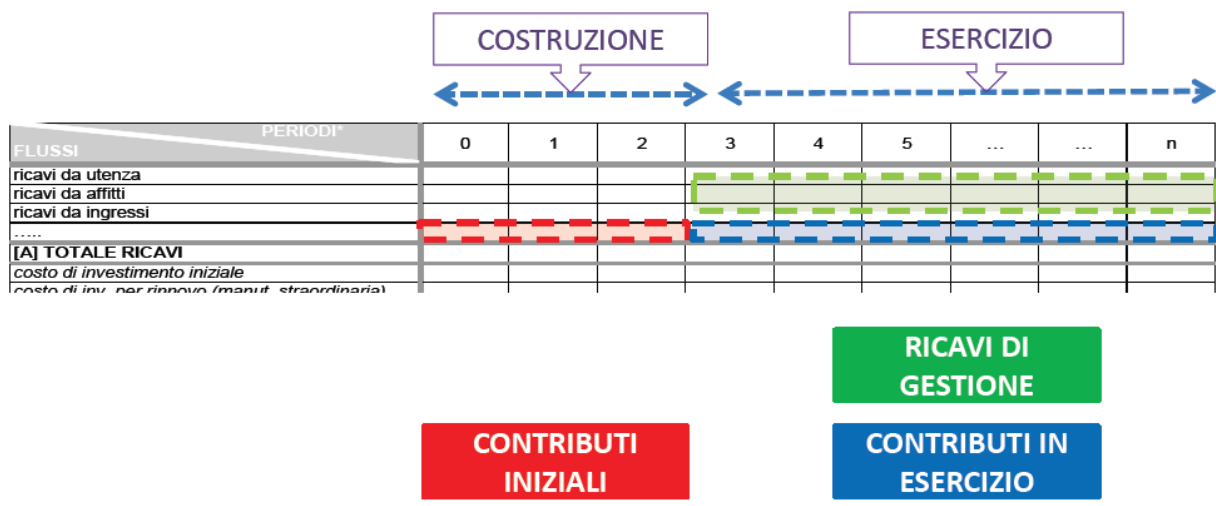
I contributi in conto esercizio mirano dunque a **integrare i ricavi dell'azienda o a ridurre i costi d'esercizio** per portare avanti l'attività produttiva. Questo tipo di finanziamento è simile a un contributo in conto capitale, ma si differenzia da esso per la presenza di un'imposizione fiscale.

Integrazione dei contributi: se i contributi in conto esercizio vanno a integrare i ricavi dell'esercizio, si ascrivono al conto economico dell'esercizio cui si riferiscono gli stessi; se invece sono finalizzati alla copertura di costi d'esercizio, vanno inseriti nel conto economico in cui trovano collocazione suddetti costi. Per comprendere le modalità di erogazione del contributo, è necessario inoltre individuare con esattezza l'esercizio di competenza.

I contributi possono essere INIZIALE oppure IN ESERCIZIO, ma mentre i primi sono sempre dati dalla PA al privato i secondi possono essere dati dal privato alla PA. I **CONTRIBUTI IN ESERCIZIO** possono entrare in gioco quando per esempio l'opera è talmente calda da generare ricavi significativi: è il privato a pagare un canone, oppure si potrebbe accorciare la durata della concessione. Questo è il caso in cui la bilancia ha l'ago fortemente dalla parte del privato.

La durata della concessione parte generalmente dalla fine dei lavori: il tempo di realizzazione è contato a parte rispetto alla durata di concessione che è il periodo di esercizio.

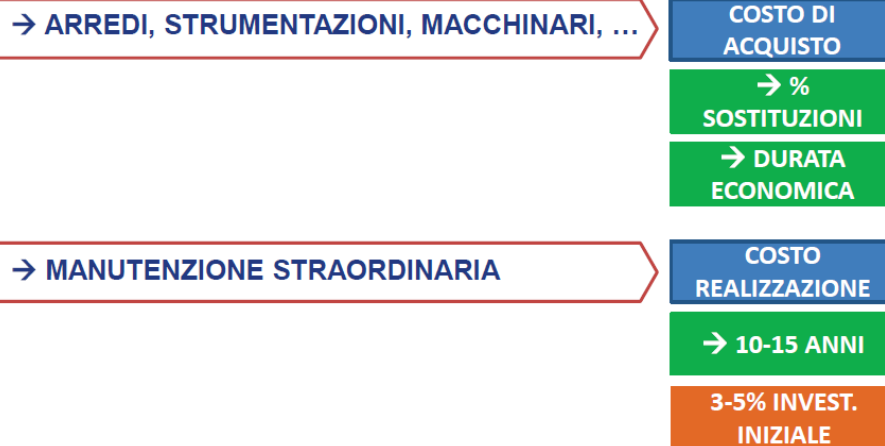
DISTRIBUZIONE RICAVI



La costruzione generalmente è conteggiata a parte e spesso è concentrata in un unico periodo (periodo 0 o periodo 1). Far così è comodo perché comunque il mutuo parte da quando l'opera è finita, mentre prima la banca può solo dare degli acconti.

Da qui in poi parte la gestione che è conteggiata separatamente.

INVESTIMENTI SUCCESSIVI [C2]



Gli *investimenti successivi* sono tipicamente il rinnovo degli allestimenti e la manutenzione straordinaria.

Questa suddivisione è di natura urbanistico-amministrativa: la manutenzione straordinaria del pacchetto edificio impianti avviene una volta tot anni (normalmente si considera ogni 10). Alcuni preferiscono accumulare anno per anno e mettere da parte, mentre altri preferiscono spendere direttamente.

Il problema IVA è a parte.

Esempio ARREDI: durano per tutta la concessione? In quale percentuale andranno sostituiti?

La caldaia? Se la concessione è di trent'anni non mi conviene cambiarla a 25 anni ma magari ha più senso cambiarla a 15 – 20 così poi ammortizzo quella nuova.

COSTI DI GESTIONE [D]



investimenti: risparmi l'aliquota fiscale che avrei pagato sull'utile. (La leva fiscale è pari all'aliquota fiscale che pago sull'utile.)

L'investimento è per forza pluriennale perché se fosse annuale sarebbe da reputarsi come spesa corrente e non un investimento.

La **DURATA ECONOMICA del bene** come si stabilisce?

Ci sono delle **tabelle ministeriali** secondo le quali in funzione della tipologia del bene e dei materiali utilizzati corrispondono degli anni che sono fissati dal fisco.

Per esempio se vendo il bene prima della fine dell'ammortamento potrei avere una **minusvalenza** (ci perdo) oppure una **plusvalenza** (ci guadagno e va a finire nei ricavi che sono tassati). Occorre prestare attenzione perché tutte le entrate vengono tassate.

