

CASAGRANDE FIORINDO

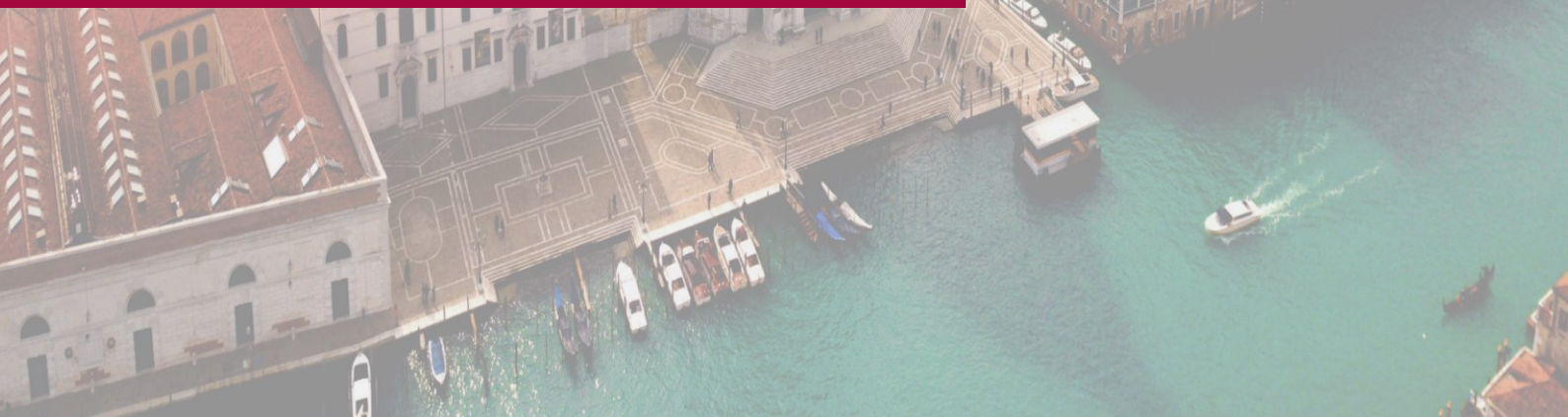
Consulente del lavoro iscritto al
n° 255 albo dei consulenti di
Venezia

Revisore Legale iscritto all'albo
dei revisori al n° 71121

PERIZIA DI STIMA

Licenza alberghiera
Hotel La Forcola

Venezia



In data 06.03.2023 il Curatore dott. Andrea Casagrande ha conferito al sottoscritto l'incarico di stimare il valore economico della licenza alberghiera detenuta dalla società Kiavidoro srl

CRITERI DI STIMA

Il valore di una licenza alberghiera dipende da molti fattori, tra cui:

- 1- **Localizzazione:** la posizione dell'hotel può influire significativamente sul valore della licenza alberghiera. Le proprietà situate in luoghi turistici o in aree con una forte domanda di alloggi possono avere un valore maggiore rispetto ad altre.

La localizzazione ottimale deve rispondere ai seguenti requisiti di base:

- adeguata posizione;
- agevole raggiungibilità;
- buona visibilità.

***Hotel Forcola:** non è posizionato in una location "premium"; è di agevole raggiungibilità; ha buona visibilità.*

- 2- **Le caratteristiche socioeconomiche della località** (sviluppo demografico, reddito pro-capite, tasso di disoccupazione).

***Hotel Forcola:** posizionato in centro storico di Venezia, anche se in una zona della città poco pregiata.*

- 3- **Bacini di utenza** (reali e potenziali) ovvero la capacità di attrazione turistica della località;

***Hotel Forcola:** buona capacità di attrazione, anche se di una clientela meno raffinata.*

- 4- **Dimensioni dell'hotel:** il numero di camere e la dimensione dell'hotel possono influire sul valore della licenza. Gli hotel più grandi e lussuosi possono avere un valore più elevato rispetto a quelli più piccoli.

***Hotel Forcola:** hotel piccolo, con ad oggi solo 23 camere, che dovranno essere ridotte almeno a 20 anche per allinearsi ai nuovi requisiti di classificazione a tre stelle richiesti; struttura non di lusso, per lo stato conservativo della struttura (necessaria una ristrutturazione radicale), per la location e per la sua conformazione (spazi comuni minimali).*

- 5- **Reputazione dell'hotel:** l'immagine e la reputazione dell'hotel possono influire sulla percezione del valore della licenza. Gli hotel che hanno una buona reputazione e offrono un'esperienza di qualità ai propri clienti possono avere un valore maggiore rispetto a quelli con una reputazione inferiore.

***Hotel Forcola:** pessima. Ad oggi l'hotel è chiuso a causa del fallimento della società di gestione.*

- 6- **Strutture e servizi:** la qualità delle strutture e dei servizi offerti dall'hotel può influire sul valore della licenza. Gli hotel che offrono servizi e strutture di alta qualità, come spa, ristoranti, sale conferenze e piscine, possono avere un valore maggiore rispetto a quelli che non offrono tali servizi.

***Hotel Forcola:** totale mancanza di servizi offerti che non possono comunque essere introdotti a causa delle limitate dimensioni dell'immobile.*

- 7- **Performance finanziaria:** la performance finanziaria dell'hotel può influire sul valore della licenza. Gli hotel con un alto reddito e una buona redditività possono avere un valore maggiore rispetto a quelli che hanno performance finanziarie inferiori.

***Hotel Forcola:** pessima, considerato che la società di gestione dell'hotel è sottoposta a procedura fallimentare.*

Il valore di una licenza alberghiera, inoltre, può essere differentemente stimato e pertanto allo stesso potrebbero essere attribuiti più valori di stima di entità anche diversa sebbene essi dovrebbero tendere a coincidere, nelle condizioni teoriche di mercato in regime di libera concorrenza e di equilibrio economico.

I metodi valutativi delle aziende alberghiere sono sostanzialmente:

- il metodo patrimoniale
- il metodo reddituale
- il metodo finanziario
- il metodo comparativo

Si può anche considerare il metodo definito misto ovvero quello scaturente dalla sintesi del metodo reddituale e quello comparativo che consiste di ponderare due diversi criteri di valutazione per meglio rappresentare il reale valore di mercato della licenza.

Il metodo patrimoniale esprime il valore dell'azienda in funzione della consistenza del suo patrimonio. Questo metodo può essere "semplice" e "complesso". Sostanzialmente si rettificano i valori delle attività contabilizzate. Quindi fondamentalmente è una somma algebrica del valore corrente degli elementi del patrimonio sia attivi che passivi. Va ricordato ovviamente che le attività quanto le passività sono iscritte in bilancio al valore contabile, pertanto in funzione anche del principio di prudenza.

Sintetizzando:

$V = K \pm \text{Rett.}$, dove V = Valore -- K = Patrimonio netto contabile -- Rett. = Rettifiche degli elementi attivi/passivi

Ovviamente questo metodo di stima, al pari degli altri, necessita una valutazione degli elementi contabili che devono essere aggiornati. Relativamente alle rettifiche, ovvero quell'elemento di soggettività che si rende necessario nel processo di valutazione, devono:

- per le passività, considerare il valore di presunta estinzione;
- per le attività, stimare il valore di realizzo.

Questa valutazione nell'ambito alberghiero ha il limite di considerare i valori reddituali costanti nel tempo.

Purtroppo, nel comparto alberghiero si è assistito a valori considerevoli da un punto di vista patrimoniale che, per diverse ragioni, non remuneravano adeguatamente il capitale.

Pertanto, si predilige il **metodo reddituale**, il quale tende ad esprimere il valore dell'azienda in funzione della sua capacità di generare reddito. Analizzando i redditi generati, i redditi potenziali, gli ostacoli alla generazione del reddito e la difficoltà nella risoluzione delle cause ostative per la redditività si ottiene un'indicazione di valore più pertinente.

In alternativa, per la stima del valore di mercato, si può anche applicare il **metodo finanziario o di capitalizzazione del reddito**.

Il metodo finanziario esprime il valore dell'albergo in funzione della sua capacità di generare flussi di cassa ovvero sulla sua capacità di produrre liquidità che remunera i portatori di capitale e garantisce autofinanziamento.

Il **confronto di mercato**, richiamo esplicito quindi al metodo comparativo, è una procedura di comparazione sistematica applicata alla stima degli immobili, che prende come termine di paragone le loro caratteristiche tecnico-economiche (superfici principale e secondaria, stato di manutenzione, impianti tecnologici, ecc.), e

si basa dunque sulla rilevazione dei dati immobiliari (prezzi di mercato e caratteristiche degli immobili). Il principio elementare su cui si fonda il procedimento, consiste nella considerazione che il mercato fisserà il prezzo per un immobile allo stesso modo in cui ha già determinato il prezzo di beni simili.

L'applicazione del metodo del confronto di mercato prevede degli aggiustamenti dei prezzi rilevati dovuti alle differenti caratteristiche dei beni presi a confronto con quello oggetto di stima.

Il metodo del confronto di mercato può essere applicato a condizione che si disponga di un sufficiente numero di recenti ed attendibili transazioni di confronto rilevate nello stesso segmento di mercato del bene da stimare.

Nel caso in esame, considerata la natura e le condizioni oggettive dei beni legati alla licenza alberghiera da valutare, il valore di quest'ultima è stato determinato utilizzando sia il metodo di capitalizzazione del reddito che quello del confronto di mercato, effettuando la media tra i valori di stima ottenuti con i due metodi.

VALORI DI STIMA

METODO FINANZIARIO DI CAPITALIZZAZIONE DEL REDDITO

Il metodo di capitalizzazione del reddito converte in modo diretto il reddito generato nel valore di mercato, rapportando il reddito netto annuo al saggio di capitalizzazione, secondo la seguente formula:

$$VM = R / rc$$

dove:

VM è il valore di mercato del bene

R è il reddito netto

rc è il saggio di capitalizzazione dei redditi.

Il reddito annuo lordo ricavabile dall'albergo in esame è pari a:

$$RL = N \text{ camere} \times CC \times Ng \times P$$

nella quale

RL è il reddito annuo lordo percepibile dall'hotel;

N camere è il numero di camere disponibili;

CC è la percentuale di occupazione o coefficiente di contemporaneità d'uso delle camere disponibili nella stagione di apertura ed è dato dal rapporto tra il numero di presenze registrate ed il numero di posti letto disponibili;

Ng è il numero di giorni/anno di apertura della struttura ricettiva;

P è il prezzo medio applicato a camera.

Poiché attualmente l'hotel La Forcola non è operativo in quanto la società di gestione è in procedura concorsuale (fallimento) e non possono quindi essere utilizzati i dati di bilancio derivanti dalla gestione dell'attività, per effettuare una stima del valore della gestione alberghiera si deve ricorrere a dati medi di mercato resi disponibili da fonti ufficiali relativamente al mercato di Venezia centro Storico.

La percentuale di occupazione delle camere CC è stata ricavata analizzando i dati relativi ai movimenti turistici a Venezia elaborati dalla *Sezione Turismo di Confindustria Venezia*.

Il valore medio annuale si attesta al 77%.

Il tasso di occupazione degli hotel del centro storico di Venezia, infatti, è tornato ai livelli pre-Covid nonostante le strutture ricettive alternative (locazioni turistiche) sono aumentate significativamente.

Dai dati relativi alla movimentazione turistica stilati anche dal Settore Turismo della Regione del Veneto possiamo riferire che il mese di gennaio è quello in cui si registra il minor numero di presenze e, pertanto, è lecito ipotizzare che la chiusura stagionale della struttura avvenga in questo periodo.

Si è ipotizzato pertanto un numero di giorni/anno di apertura della struttura ricettiva N_g pari a 335.

Il prezzo medio a camera, definito attraverso l'analisi dei dati resi disponibili dalle agenzie viaggi online di settore, è pari a € 94.

Per definire i ricavi netti, scorporando l'IVA del 10%, si determina il valore medio per camera di circa € 85.

Prima della chiusura le stanze erano 23: per rendere l'hotel idoneo ad una corretta gestione anche in considerazione delle nuove regole di classamento in vigore per gli hotel a 3 stelle, si prevede che il numero delle stanze debba essere ridotto a 20.

Il reddito annuo lordo percepibile dall'hotel risulta pertanto pari a:

$$RL = N \text{ camere} \times CC \times N_g \times P = 20 \times 77\% \times 335 \times 85 = \text{€ } 435.400,00$$

Le spese ordinarie a carico della proprietà per la tipologia di struttura considerata sono stimabili nella misura del 65% del reddito lordo, mentre le imposte da considerare sono del 27,9% pertanto il reddito netto annuale post tassazione valutato in percentuale del reddito lordo in funzione degli oneri derivanti al proprietario per il mantenimento del bene, è pari a:

$$R = RL \times 35\% \times (1 - 0,279) = \text{€ } 435.400 \times 0,35 \times 0,721 = \text{€ } 109.870 \text{ e in c.t. } \text{€ } \mathbf{110.000}$$

Considerando il tasso di capitalizzazione del 10%, il valore dell'avviamento e della licenza commerciale viene calcolato usando la seguente formula:

$$V_L = R / t_c$$

Dove

V_L = Valore della licenza

R = Reddito netto

t_c = tasso di capitalizzazione

Nel caso in esame:

$$V_L = 110.000 / 10\% = \text{€ } \mathbf{1.100.000}$$

La precedente valutazione è stata effettuata sulla base dell'ipotesi di attività a regime della struttura alberghiera, in ottime condizioni.

METODO COMPARATIVO

Per determinare la quotazione unitaria da utilizzare a base della stima della licenza alberghiera con il metodo del confronto di mercato è stata effettuata un'analisi dei prezzi di mercato di licenze riferite ad hotel con

caratteristiche simili in vendita a Venezia centro storico, cercando di omogenizzare anche la zona di riferimento per poter avere maggior capacità di confronto.

1- Cessione licenza

14 camere

n.d. fatturato annuo



Hotel in Vendita

Venezia • Santi Giovanni e Paolo - Santa Maria Formosa • Corte del Forner

€ 400.000



No
mura



5+
locali



605 m²
superficie



3+
bagni



T
piano

Descrizione

VENEZIA a pochi metri dal Ponte di Rialto in edificio gotico risalente al 1300 con affacci in tipico campo veneziano, vendesi attività ricettiva composta da 14 camere con bagno privato oltre due appartamenti, corte interna, arredamento in stile veneziano del 1700. Ambiente lussuoso in perfette condizioni di manutenzione. Ottimi fatturati e buon canone di locazione.

Caratteristiche

RIFERIMENTO E DATA ANNUNCIO	H833 - 22/04/2021
CONTRATTO	Vendita
TIPOLOGIA	Attività commerciale senza mura
SUPERFICIE	605 m ² - Vedi dettaglio
LOCALI	5+ locali, 3+ bagni, doppio ingresso
PIANO	Piano terra, con accesso disabili
TOTALE PIANI EDIFICIO	4 piani
ANNI DI ATTIVITÀ	20 anni

2- Cessione licenza

25 camere

500.000 euro fatturato annuo



Hotel in Vendita

Venezia • San Marco • Ponte De Rialto

€ 550.000



No
mura



5+
locali



500 m²
superficie



3+
bagni



2 - 3
piano

Descrizione

Hotel con poco meno di 25 camere alcune con bagno esterno. Cessione azienda che ha prodotto nel 2019 poco più di cinquecentomila euro di fatturato. Affitto immobile attorno dodicimila euro mensili. Posizione molto comoda a Rialto e piazza San Marco. Valida opportunità per lavorare con la ripresa turistica su una città tra le più belle e visitate del mondo.

3- Cessione licenza

16 camere

500 mq

Albergo in Vendita in Campo Santa Maria del Giglio a Venezia

€ 1.200.000 Tua da € 3.843/mese | 500 mq

HOTEL IN VENDITA VENEZIA SAN MARCO

Cediamo azienda alberghiera a Venezia Sestiere San Marco

L'hotel è unico per la sua posizione. Tutte le camere dispongono di bagno privato e sono dotate di ogni confort.

L'albergo è stato oggetto di parziale ristrutturazione pochi anni addietro.

Forte avviamento e ottimo fatturato consolidato negli anni.

Rif. HOTEL 7/VE.

Per informazioni tel. a **0413...** e **3482...**

Sede Agenzia Venezia Sestiere di San Marco 4597.

Preferibile appuntamento presso i nostri uffici.

Le immagini sono fornite al solo scopo illustrativo e non costituiscono elemento contrattuale.

La localizzazione dell'hotel è puramente indicativa pertanto non corrisponde all'esatta ubicazione dello stesso.

Prezzo euro 1.200. 000.

Si procede a ridurre il valore dei prezzi richiesti sul mercato del 10% partendo dal presupposto che in fase di trattativa i valori richiesti inizialmente saranno oggetto di negoziazione.

Perequando i suddetti valori di mercato decurtati del potenziale sconto e terminando quindi un valore medio a camera per hotel con classificazione a tre stelle, si può determinare il valore della licenza dell'hotel in oggetto secondo i seguenti calcoli:

400.000,00	360.000,00	14,00	25.714,29
550.000,00	495.000,00	25,00	19.800,00
1.200.000,00	1.080.000,00	16,00	67.500,00
			113.014,29
			37.671,43
			23,00
			866.442,86

Ne deriva pertanto che, se il valore medio a camera per licenze alberghiere di hotel a 3 stelle è valutato circa € 113.000 per camera, nel caso dell'hotel la Forcola, il valore può essere stimato in **€ 866.000** complessivo.

Anche questa valutazione si basa su hotel funzionanti, operativi, con la presenza di regolari contratti di locazione o titoli di utilizzo dell'immobile a cui la licenza si riferisce.

VALORE DI MERCATO DELLA LICENZA

Al fine di assegnare un valore all'avviamento e licenza commerciale dell'Hotel Forcola nel modo più ponderato possibile, si procede con l'applicare i due metodi suddetti e calcolare il valore medio che deriva dai due metodi.

Il valore di mercato della licenza, computato come valor medio delle stime ottenute con l'applicazione del metodo del confronto di mercato e di quello di capitalizzazione del reddito, è quindi pari a:

$$\mathbf{VM\ licenza} = V_1 + V_2 / 2 = (\text{€ } 1.100.000 + \text{€ } 866.000) / 2 = \mathbf{\text{€ } 983.221}$$

Il valore così determinato è puramente teorico, nell'ipotesi in cui l'hotel fosse operativo, in buone condizioni di manutenzione, per una licenza in vigore, e in presenza di un regolare titolo che legalizzi l'utilizzo dell'immobile a cui la licenza è imprescindibilmente connessa.

Il valore della licenza va invece ponderato tenendo in considerazione vari fattori che di fatto riducono inesorabilmente il valore della stessa:

- Innanzitutto, **l'hotel non è operativo ed è chiuso da lungo tempo**: ne deriva che la licenza stessa con la quale è stata svolta in passato l'attività di gestione potrebbe non essere più valida; l'hotel infatti non è attualmente operativo e l'attività alberghiera non è più stata svolta per un periodo continuativo superiore ai 180 giorni, elemento che determina la decadenza della licenza stessa per mancato uso;
- Inoltre, la società Kiavidoro srl non vanta alcun diritto di **utilizzo dell'immobile** (si rammenta che oltre ad aver avuto in uso l'immobile sine titolo, Kiavidoro non ha mai corrisposto alcun pagamento che possa in qualche misura consentire di accampare diritti in merito all'uso dell'immobile). Non vi sono né contratti di locazione o di comodato o altra forma giuridica che consentano di vantare un concreto diritto di utilizzo dell'immobile. Immobile che, tra l'altro, risulta essere dato in garanzia e oggetto di pignoramento da parte di terzi creditori. Ne deriva pertanto che, anche qualora la licenza di Kiavidoro srl dovesse essere in qualche modo riattivata, rimarrebbe comunque inutilizzabile da Kiavidoro in quanto la società non vanta nessun diritto oggettivo e dimostrabile sull'immobile.
- A Venezia, va ricordato, non possono essere concesse nuove licenze alberghiere con cambio di destinazione d'uso a seguito della delibera di Consiglio Comunale n 198 del 31/05/2017 e quelle esistenti non possono essere trasferite su immobili diversi rispetto a quello per il quale era stata rilasciata. Va precisato però che possono essere rilasciate nuove licenze su immobili già con destinazione urbanistica alberghiera (D2); pertanto, non si renderebbe necessaria la licenza preesistente per svolgere nuovamente l'attività alberghiera nell'hotel in oggetto, a condizione che vengano rispettate le regole del classamento in vigore.
- Ulteriori considerazioni:
 - o non va inoltre trascurata l'elevata alea di rischio associata alla gestione di questa struttura alberghiera, alla luce del risultato finanziario fallimentare della gestione precedente;

- la struttura non è dotata di personale professionale e formato: considerata la forte difficoltà a reperire sul mercato personale adeguato da integrare ex novo, questo fattore è fortemente penalizzante;
- l'hotel, essendo chiuso, non ha un ranking sui provider commerciali (booking, ecc.) per cui di fatto non vi è un valore di "avviamento" e una nuova apertura dovrebbe scontare la necessità di riposizionarsi sul mercato, mercato che risponde ormai quasi esclusivamente a parametri di valutazione dei portali online.

CONCLUSIONI

L'unico modo per valorizzare in parte tale licenza sarebbe quello di "riunificarla" con la proprietà dell'immobile di pertinenza. Se ne desume quindi che il valore commerciale di tale licenza debba essere significativamente deprezzato, riducendo il valore teorico determinato del 95%, arrivando quindi ad una valutazione pari ad € 49.161, ovvero stimabile in **€ 50.000.**

Venezia, 13/03/2023

Fiorindo Casagrande