

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013
COMUNE: FERRARA (FERRARA)
VIA: VIA ROFFI MARIO

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	Media
Negozi	1400	2450	100	185	7,4%

14.3 VALUTAZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della valutazione dell'unità immobiliare in oggetto.

Per approfondimenti inerenti il metodo valutativo utilizzato e il significato delle singole componenti si rimanda al documento di perizia, alla sezione "4. Metodi di valutazione utilizzati".

data di valutazione		30/06/2014
Valore Asset €		€ 7.090.000
Superfici (mq)		10.705
Valore Asset (€/mq)		€ 662

Assumption di valutazione

Ricavi

Passing Rent: corrisponde al canone percepito dal conduttore nel primo anno di piano (2014). Di conseguenza tale valore viene riportato unicamente per le unità attualmente locate.

Sub	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)	Passing rent (€)	Passing rent (€/mq)	Canone a regime (€)	Canone a regime (€/mq)	Market Rent (€)	Market Rent (€/mq)
10	Commerciale	265	-	-	18.000	68	21.200	80
11	Commerciale	191	-	-	-	-	15.280	80
12	Commerciale	974	63.333	65	80.000	82	77.920	80
13	Commerciale	1.940	-	-	-	-	155.200	80
14	Commerciale	1.861	-	-	-	-	148.880	80
15	Commerciale	101	-	-	-	-	8.080	80
16	Commerciale	47	-	-	-	-	3.760	80
29	Commerciale	434	-	-	-	-	34.720	80
23/25	Commerciale	2.439	97.500	40	110.000	45	195.120	80
18	Commerciale	2.043	-	-	130.000	64	163.440	80
21	Commerciale	60	-	-	-	-	4.800	80
22	Commerciale	74	-	-	-	-	5.920	80
28	Commerciale	276	-	-	-	-	22.080	80
P Comuni	Parti comuni	-	-	-	-	-	-	-
Totale		10.705	160.833		338.000		856.400	80

Costi di gestione

Costi operativi immobiliari				
	Driver		Parametro	Input
Inesigibilità/sfitto	% ricavi effettivi lordi		10,0%	
Costi property management (€/anno)	% incassi netti	338.000	3,0%	€ 10.140
Imposta di registro (€)	% su canone annuale		0,5%	
Costi assicurativi (€/anno)	% su VRN	12.645.900	0,40%	3.060
IMU/TASI (€/anno)				€ 24.719
Riserve per man. straordinaria	% su VRN	12.645.900	0,80%	€ 101.167
Costi di gestione porzioni sfitte	costo €/mq		15,8	87.887
Agency Fee Locazione	% su canone annuale		10,0%	
Agency Fee Terminal value	% su valore dismissione		1,00%	

Tassi

Assumptions finanziarie	
Discount Rate	
Initial yield netto % pa	7,50
Initial Yield Industriale	7,50%
Componente inflattiva	2,00%
Discount Rate Adjusted	9,50%
Going Out Cap Rate	
Reversionary Yield	7,50
Tasso Reversionary	7,50%
GOCR Lordo Adjusted	7,50%

Per tutto quanto sopra e di seguito esposto, e nel rispetto dei limiti e delle assunzioni del presente motivato parere, si ritiene che il valore del bene immobiliare oggetto di valutazione, alla data del 30 giugno 2014, sia pari a valori arrotondati a Euro 7.090.000.

Company and
Project Information

Project: 2024-2025 Strategic Planning and Implementation														
Project Overview					Financial Summary					Operational Data				
Item	Description	Value	Unit	Value	Item	Description	Value	Unit	Value	Item	Description	Value	Unit	Value
1	Project Name	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
2	Project Location	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
3	Project Start Date	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
4	Project End Date	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
5	Project Manager	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
6	Project Sponsor	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
7	Project Stakeholder	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
8	Project Risk	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
9	Project Status	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
10	Project Budget	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
11	Project Revenue	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
12	Project Profit	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
13	Project Loss	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
14	Project Break-Even	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
15	Project ROI	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
16	Project NPV	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
17	Project IRR	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
18	Project Payback	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
19	Project Sensitivity	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
20	Project Scenario	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
21	Project Assumptions	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
22	Project Risks	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
23	Project Opportunities	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
24	Project Challenges	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
25	Project Success Factors	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
26	Project Key Metrics	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
27	Project Performance	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
28	Project Quality	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
29	Project Safety	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
30	Project Health	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
31	Project Compliance	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
32	Project Reporting	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
33	Project Documentation	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
34	Project Communication	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
35	Project Collaboration	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
36	Project Partnership	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
37	Project Network	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
38	Project Community	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
39	Project Stakeholder	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
40	Project Interest	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
41	Project Influence	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
42	Project Power	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
43	Project Legitimacy	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
44	Project Credibility	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
45	Project Trust	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
46	Project Respect	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
47	Project Recognition	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
48	Project Approval	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
49	Project Authorization	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
50	Project Endorsement	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
51	Project Recommendation	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
52	Project Support	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
53	Project Assistance	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
54	Project Help	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
55	Project Aid	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
56	Project Relief	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
57	Project Alleviation	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
58	Project Mitigation	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
59	Project Reduction	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
60	Project Elimination	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
61	Project Eradication	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
62	Project Annihilation	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
63	Project Destruction	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
64	Project Demolition	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
65	Project Ruination	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
66	Project Devastation	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
67	Project Catastrophe	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
68	Project Disaster	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
69	Project Calamity	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
70	Project Tragedy	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
71	Project Misfortune	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
72	Project Adversity	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
73	Project Hardship	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
74	Project Distress	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
75	Project Suffering	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
76	Project Pain	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
77	Project Grief	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
78	Project Mourning	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
79	Project Lament	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
80	Project Sorrow	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
81	Project Melancholy	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
82	Project Sadness	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
83	Project Despair	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000
84	Project Hopelessness	Strategic Planning		1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000	USD	1000000		

ID 15. FERRARA (FE) – VIA DEL LAVORO

Scheda di Valutazione

- 1. DESCRIZIONE**
- 2. ANALISI DEL MERCATO LOCALE**
- 3. VALUTAZIONE**

15.1 DESCRIZIONE

A. Ubicazione

L'immobile in oggetto è localizzato a Ferrara in via del Lavoro, nelle immediate vicinanze della stazione ferroviaria, in zona ovest, semicentrale, appena al di fuori delle mura cittadine.

Seguono mappe per la localizzazione:

Macro Location



Micro Location



Fonte: Google Maps

B. Descrizione del bene

L'unità oggetto di valutazione, che si trova al piano terra di un immobile di due piani, ha pianta rettangolare e dispone di spazi aperti sia prospicienti la strada, sia sul lato opposto.

L'edificio, costruito ante 1967 e restaurato l'ultima volta nel 1988, mostra evidenti segni di insufficiente manutenzione e denota una scarsa qualità architettonica; la sua localizzazione però è piuttosto appetibile per l'insediamento di esercizi commerciali di livello medio basso.

C. Dati catastali

Il bene immobiliare in esame è identificato nel Catasto Fabbricati del Comune di Ferrara come segue:

- foglio 135 - mappale 220 – subalterno 7

D. Consistenze e stato locativo

La tabella che segue riassume le consistenze e le superfici commerciali dell'unità immobiliare in esame.

L'immobile risulta locato a: che ci svolge attività di vendita di mobili ed arredamento.

Tenant	Sub	Sup. Lorda (mq)	Dest. D'uso Prevalente	Ponderazione (%)	Superficie ponderata (mq)
	7	1.039	Commerciale	100%	1.039
Totale	Totale	1.039			1.039

E. Documentazione fotografica e di progetto



Immagine 1



Immagine 2



Immagine 3

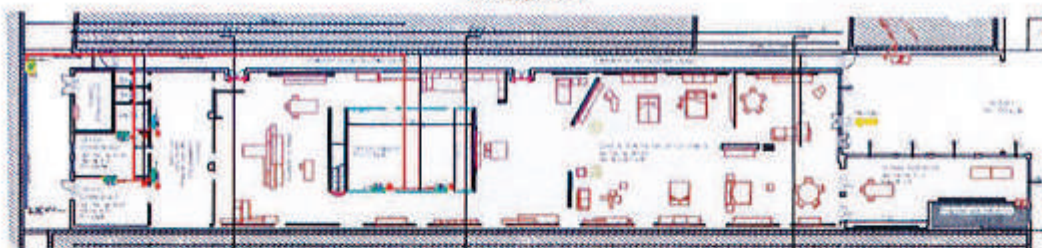


Immagine 4



Immagine 5



Immagine 6

15.2 ANALISI DI MERCATO

A. Il mercato immobiliare nella provincia di Ferrara

Per la provincia di Ferrara, nel 2013, ad una domanda immobiliare sempre più indebolita e scarsa si contrappone un'offerta crescente, alimentata anche dalla nuova produzione, pianificata negli anni pre-crisi, che viene immessa su un mercato poco solvibile e selettivo. Nel segmento abitativo fa eccezione il mercato della locazione, dove i contratti stipulati e la domanda d'affitto sono stati giudicati stabili, anche se sui bassi livelli di attività già raggiunti alla fine del 2012.

Nel complesso la *performance* del segmento locativo ferrarese è meno penalizzata dalla congiuntura e la domanda immobiliare delle famiglie e delle imprese si è in parte spostata verso questo mercato: i canoni flettono ma con un'intensità minore rispetto ai prezzi; i tempi medi di locazione si riducono, a fronte di una dilatazione di quelli necessari per l'acquisto. La redditività media degli immobili locati viene garantita, anche in questo ciclo negativo del mercato. Per contro il mercato della proprietà è stato investito da un allungamento dei tempi medi di vendita, in tutti i segmenti del mercato, e da una nuova flessione dei valori di compravendita che, se sommata a quelle delle precedenti, determina un calo in conto capitale dei prezzi rispetto ai picchi del 2008, attorno al 20% per le abitazioni e tra il 10% ed il 15% per le altre destinazioni. Nonostante la flessione dei prezzi perduri già da alcuni anni, l'offerta immette sul mercato immobili ad un prezzo di realizzo troppo alto, al punto che se si vuole smobilizzare, occorre praticare uno sconto sempre più alto.

Le previsioni degli operatori per i prossimi mesi relative al mercato della proprietà hanno ancora un'intonazione negativa, trasversale a tutti i segmenti, ma con una variante rispetto alle ultime rilevazioni: una parte di operatori ha spostato il proprio giudizio dalla previsione di calo a quella di stabilità, sia per i prezzi che per le quantità scambiate. Prevedibilmente questi operatori ritengono che non si possa andare al di sotto della soglia raggiunta, ma anche che non ci siano le condizioni per una ripresa. Per la locazione le previsioni di stabilità, già formulate nelle precedenti rilevazioni, sono confermate anche per i prossimi mesi.

B. Valori di mercato

Le tabelle seguenti evidenziano i valori di vendita e di locazione rilevati dai *data provider* Agenzia del Territorio e Scenari Immobiliari con i dati aggiornati al secondo semestre 2013.

AGENZIA DEL TERRITORIO - dati al II sem. 2013						
Comune: FERRARA						
Fascia/zona: Semicentrale/CITTA' - PORZIONE NORD OVEST - FINO AD OLTRE 1.000						
Tipologia	Stato	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
		Min	Max	Min	Max	
Magazzini	Normale	520	660	27,6	38,4	5,6%
Negozi	Normale	1200	1500	69,6	97,2	6,2%

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013
COMUNE: FERRARA (FERRARA)
VIA: VIA DEL LAVORO

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	Media
Negozi	1400	2450	100	185	7,4%

15.3 VALUTAZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della valutazione dell'unità immobiliare in oggetto.

Per approfondimenti inerenti il metodo valutativo utilizzato e il significato delle singole componenti si rimanda al documento di perizia, alla sezione "4. Metodi di valutazione utilizzati".

La componente inflattiva nel medio termine è stata stimata pari al 2,0%; tenendo conto dell'indicizzazione dei canoni in misura del 75% (adeguamento ISTAT previsto contrattualmente) l'effettivo incremento risulta pari all'1,5%.

data di valutazione	30/06/2014
Valore Asset €	€ 744.000
Superfici (mq)	1.039
Valore Asset (€/mq)	€ 716

Assumption di valutazione

Ricavi

Passing Rent: corrisponde al canone percepito dal conduttore nel primo anno di piano (2014).

Sub	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)	Passing rent (€)	Passing rent (€/mq)	Canone a regime (€)	Canone a regime (€/mq)	Market Rent (€)	Market Rent (€/mq)
7	Commerciale	1.039	48.541	47	48.000	46	114.290	110
Totale		1.039	48.541		48.000		114.290	110

Costi di gestione

Costi operativi immobiliari				
	Driver	Parametro	Input	€
Inesigibilità/sfitto	% ricavi effettivi lordi	3,0%		
Costi property management (€/anno)	% incassi netti	48.000	1,5%	€ 720
Imposta di registro (€)	% su canone annuale		0,5%	
Costi assicurativi (€/anno)	% su VRN	831.200	0,40%	640
IMU/TASI (€/anno)				€ 2.710
Riserve per man. straordinaria	% su VRN	831.200	1,50%	€ 12.468
Agency Fee Locazione	% su canone annuale		10,0%	
Spese ripristino locali (capex)	€/mq su sup. comm.le		€ 300	
Agency Fee Terminal value	% su valore dismissione		2,00%	

Tassi

Assumptions finanziarie	
Discount Rate	
Initial yield netto % pa	8,00
Initial Yield Industriale	8,00%
Componente inflattiva	1,50%
Discount Rate Adjusted	9,50%
Going Out Cap Rate	
Reversionary Yield	7,50
Tasso Reversionary	7,50%
GOCR Lordo Adjusted	7,50%

Per tutto quanto sopra e di seguito esposto, e nel rispetto dei limiti e delle assunzioni del presente motivato parere, si ritiene che il valore del bene immobiliare oggetto di valutazione, alla data del 30 giugno 2014, sia pari a valori arrotondati a Euro 744.000.

Financial Statements
As of 31st March 2023
Page 23 of 23

Financial Statements (continued)

	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1988	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971	1970	1969	1968	1967	1966	1965	1964	1963	1962	1961	1960	1959	1958	1957	1956	1955	1954	1953	1952	1951	1950	1949	1948	1947	1946	1945	1944	1943	1942	1941	1940	1939	1938	1937	1936	1935	1934	1933	1932	1931	1930	1929	1928	1927	1926	1925	1924	1923	1922	1921	1920	1919	1918	1917	1916	1915	1914	1913	1912	1911	1910	1909	1908	1907	1906	1905	1904	1903	1902	1901	1900	1899	1898	1897	1896	1895	1894	1893	1892	1891	1890	1889	1888	1887	1886	1885	1884	1883	1882	1881	1880	1879	1878	1877	1876	1875	1874	1873	1872	1871	1870	1869	1868	1867	1866	1865	1864	1863	1862	1861	1860	1859	1858	1857	1856	1855	1854	1853	1852	1851	1850	1849	1848	1847	1846	1845	1844	1843	1842	1841	1840	1839	1838	1837	1836	1835	1834	1833	1832	1831	1830	1829	1828	1827	1826	1825	1824	1823	1822	1821	1820	1819	1818	1817	1816	1815	1814	1813	1812	1811	1810	1809	1808	1807	1806	1805	1804	1803	1802	1801	1800	1799	1798	1797	1796	1795	1794	1793	1792	1791	1790	1789	1788	1787	1786	1785	1784	1783	1782	1781	1780	1779	1778	1777	1776	1775	1774	1773	1772	1771	1770	1769	1768	1767	1766	1765	1764	1763	1762	1761	1760	1759	1758	1757	1756	1755	1754	1753	1752	1751	1750	1749	1748	1747	1746	1745	1744	1743	1742	1741	1740	1739	1738	1737	1736	1735	1734	1733	1732	1731	1730	1729	1728	1727	1726	1725	1724	1723	1722	1721	1720	1719	1718	1717	1716	1715	1714	1713	1712	1711	1710	1709	1708	1707	1706	1705	1704	1703	1702	1701	1700	1699	1698	1697	1696	1695	1694	1693	1692	1691	1690	1689	1688	1687	1686	1685	1684	1683	1682	1681	1680	1679	1678	1677	1676	1675	1674	1673	1672	1671	1670	1669	1668	1667	1666	1665	1664	1663	1662	1661	1660	1659	1658	1657	1656	1655	1654	1653	1652	1651	1650	1649	1648	1647	1646	1645	1644	1643	1642	1641	1640	1639	1638	1637	1636	1635	1634	1633	1632	1631	1630	1629	1628	1627	1626	1625	1624	1623	1622	1621	1620	1619	1618	1617	1616	1615	1614	1613	1612	1611	1610	1609	1608	1607	1606	1605	1604	1603	1602	1601	1600	1599	1598	1597	1596	1595	1594	1593	1592	1591	1590	1589	1588	1587	1586	1585	1584	1583	1582	1581	1580	1579	1578	1577	1576	1575	1574	1573	1572	1571	1570	1569	1568	1567	1566	1565	1564	1563	1562	1561	1560	1559	1558	1557	1556	1555	1554	1553	1552	1551	1550	1549	1548	1547	1546	1545	1544	1543	1542	1541	1540	1539	1538	1537	1536	1535	1534	1533	1532	1531	1530	1529	1528	1527	1526	1525	1524	1523	1522	1521	1520	1519	1518	1517	1516	1515	1514	1513	1512	1511	1510	1509	1508	1507	1506	1505	1504	1503	1502	1501	1500	1499	1498	1497	1496	1495	1494	1493	1492	1491	1490	1489	1488	1487	1486	1485	1484	1483	1482	1481	1480	1479	1478	1477	1476	1475	1474	1473	1472	1471	1470	1469	1468	1467	1466	1465	1464	1463	1462	1461	1460	1459	1458	1457	1456	1455	1454	1453	1452	1451	1450	1449	1448	1447	1446	1445	1444	1443	1442	1441	1440	1439	1438	1437	1436	1435	1434	1433	1432	1431	1430	1429	1428	1427	1426	1425	1424	1423	1422	1421	1420	1419	1418	1417	1416	1415	1414	1413	1412	1411	1410	1409	1408	1407	1406	1405	1404	1403	1402	1401	1400	1399	1398	1397	1396	1395	1394	1393	1392	1391	1390	1389	1388	1387	1386	1385	1384	1383	1382	1381	1380	1379	1378	1377	1376	1375	1374	1373	1372	1371	1370	1369	1368	1367	1366	1365	1364	1363	1362	1361	1360	1359	1358	1357	1356	1355	1354	1353	1352	1351	1350	1349	1348	1347	1346	1345	1344	1343	1342	1341	1340	1339	1338	1337	1336	1335	1334	1333	1332	1331	1330	1329	1328	1327	1326	1325	1324	1323	1322	1321	1320	1319	1318	1317	1316	1315	1314	1313	1312	1311	1310	1309	1308	1307	1306	1305	1304	1303	1302	1301	1300	1299	1298	1297	1296	1295	1294	1293	1292	1291	1290	1289	1288	1287	1286	1285	1284	1283	1282	1281	1280	1279	1278	1277	1276	1275	1274	1273	1272	1271	1270	1269	1268	1267	1266	1265	1264	1263	1262	1261	1260	1259	1258	1257	1256	1255	1254	1253	1252	1251	1250	1249	1248	1247	1246	1245	1244	1243	1242	1241	1240	1239	1238	1237	1236	1235	1234	1233	1232	1231	1230	1229	1228	1227	1226	1225	1224	1223	1222	1221	1220	1219	1218	1217	1216	1215	1214	1213	1212	1211	1210	1209	1208	1207	1206	1205	1204	1203	1202	1201	1200	1199	1198	1197	1196	1195	1194	1193	1192	1191	1190	1189	1188	1187	1186	1185	1184	1183	1182	1181	1180	1179	1178	1177	1176	1175	1174	1173	1172	1171	1170	1169	1168	1167	1166	1165	1164	1163	1162	1161	1160	1159	1158	1157	1156	1155	1154	1153	1152	1151	1150	1149	1148	1147	1146	1145	1144	1143	1142	1141	1140	1139	1138	1137	1136	1135	1134	1133	1132	1131	1130	1129	1128	1127	1126	1125	1124	1123	1122	1121	1120	1119	1118	1117	1116	1115	1114	1113	1112	1111	1110	1109	1108	1107	1106	1105	1104	1103	1102	1101	1100	1099	1098	1097	1096	1095	1094	1093	1092	1091	1090	1089	1088	1087	1086	1085	1084	1083	1082	1081	1080	1079	1078	1077	1076	1075	1074	1073	1072	1071	1070	1069	1068	1067	1066	1065	1064	1063	1062	1061	1060	1059	1058	1057	1056	1055	1054	1053	1052	1051	1050	1049	1048	1047	1046	1045	1044	1043	1042	1041	1040	1039	1038	1037	1036	1035	1034	1033	1032	1031	1030	1029	1028	1027	1026	1025	1024	1023	1022	1021	1020	1019	1018	1017	1016	1015	1014	1013	1012	1011	1010	1009	1008	1007	1006	1005	1004	1003	1002	1001	1000	999	998	997	996	995	994	993	992	991	990	989	988	987	986	985	984	983	982	981	980	979	978	977	976	975	974	973	972	971	970	969	968	967	966	965	964	963	962	961	960	959	958	957	956	955	954	953	952	951	950	949	948	947	946	945	944	943	942	941	940	939	938	937	936	935	934	933	932	931	930	929	928	927	926	925	924	923	922	921	920	919	918	917	916	915	914	913	912	911	910	909	908	907	906	905	904	903	902	901	900	899	898	897	896	895	894	893	892	891	890	889	888	887	886	885	884	883	882	881	880	879	878	877	876	875	874	873	872	871	870	869	868	867	866	865	864	863	862	861	860	859	858	857	856	855	854	853	852	851	850	849	848	847	846	845	844	843	842	841	840	839	838	837	836	835	834	833	832	831	830	829	828	827	826	825	824	823	822	821	820	819	818	817	816	815	814	813	812	811	810	809	808	807	806	805	804	803	802	801	800	799	798	797	796	795	794	793	792	791	790	789	788	787	786	785	784	783	782	781	780	779	778	777	776	775	774	773	772	771	770	769	768	767	766	765	764	763	762	761	760	759	758	757	756	755	754	753	752	751	750	749	748	747	746	745	744	743	742	741	740	739	738	737	736	735	734	733	732	731	730	729	728	727	726	725	724	723	722	721	720	719	718	717	716	715	714	713	712	711	710	709	708	707	706	705	704	703	702	701	700	699	698	697	696	695	694	693	692	691	690	689	688	687	686	685	684	683	682	681	680	679	678	677	676	675	674	673	672	671	670	669	668	667	666	665	664	663	662	661	660	659	658	657	656	655	654	653	652	651	650	649	648	647	646	645	644	643	642	641	640	639	638	637	636	635	634	633	632	631	630	629	628	627	626	62
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	----

ID 16. JESOLO (VE) – RISTORANTE DA PINO**Scheda di Valutazione**

- 1. DESCRIZIONE**
- 2. ANALISI DEL MERCATO LOCALE**
- 3. VALUTAZIONE**

16.1 DESCRIZIONE

A. Ubicazione

L'immobile in oggetto, che sorge nel centro di Jesolo Lido (VE), nell'area dell'antico Hotel Aquileia, tra Piazza Internazionale e Piazza Mazzini.

La realizzazione della Torre Aquileia va ricondotta all'interno di un più ampio progetto di riqualificazione dell'area volto alla creazione di una nuova identità del luogo. Da Piazza Internazionale viene infatti creato un percorso pedonale alberato fino a Piazza Mazzini, sistema trasversale alternativo all'ingresso longitudinale delle vie Bafile e Trentin.

La località, meta di turismo nazionale ed internazionale, risulta caratterizzata dalla presenza di strutture turistico-ricettive ed immobili residenziali, ancor più alla luce del progetto di rilancio urbanistico della città opera di Kenzo Tange avviato dalla fine degli anni novanta.

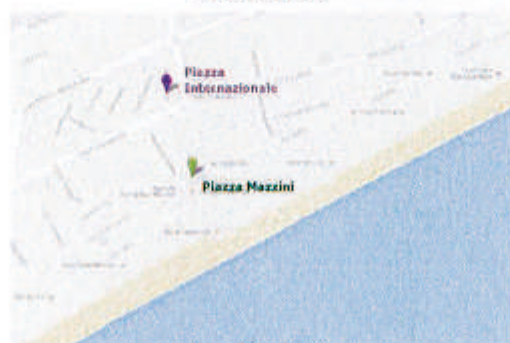
La località è facilmente raggiungibile dall'uscita autostradale (A4, A22, A27) di Noventa di Piave (circa 30 km), e dagli aeroporti Marco Polo di Venezia (35 km) e San Giuseppe di Treviso (45 km).

Seguono mappe per la localizzazione:

Macro Location



Micro Location



Fonte: Google Maps

B. Descrizione del bene

La proprietà oggetto di valutazione consiste in un locale a destinazione commerciale collocato ai piedi della "Torre Aquileia" (oggetto anch'essa della presente valutazione, ID 2). Parte integrante del progetto è stata infatti la "Nuova Piazza Aquileia" di circa 2000 mq, racchiusa su tre lati da un corpo a destinazione commerciale, del quale l'immobile fa parte.

Nello specifico il locale accoglie un ristorante ed è collocato su due piani. Al piano terra si trova un atrio (45,8 mq), al piano primo è disposta l'area ristorante (407 mq) con annessa terrazza (135 mq) adiacente la piscina di pertinenza della Torre Aquileia. Complessivamente la superficie è pari a 587,8 mq.

Il ristorante, come tutte le attività commerciali che si affacciano sulla Nuova Piazza Aquileia, dispone di 2 posti auto riservati al piano interrato della Torre.

C. Dati catastali

Il bene immobiliare in esame è identificato nel Catasto Fabbricati del Comune di Jesolo come segue:

- foglio 73 - mappale 1144 - subalterni 128

D. Consistenze e stato locativo

La tabella che segue riassume le consistenze e le superfici commerciali dell'unità immobiliare in esame.

L'immobile oggetto di valutazione risulta locato dal 01/04/2010 con un contratto 9+9.

Tenant	Sub	Sup. Lorda (mq)	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)
	128	920	Ristorante	580
Totale	Totale	920		580

E. Documentazione fotografica



Immagine 1



Immagine 2



Immagine 3



Immagine 4



Immagine 5

16.2 ANALISI DI MERCATO

A. Il mercato immobiliare nella provincia di Venezia

Nel corso del 2013 il mercato residenziale veneziano ha registrato un'ulteriore flessione del numero di compravendite, se pur contenuta (-4% circa). Questo comparto ha raggiunto il peggior risultato degli ultimi anni (poco più di duemila transazioni), mentre quello non residenziale ha confermato una contrazione in linea con quella dell'anno precedente (attorno al -18%). Questi dati confermano i *sentiment* degli operatori, che riferiscono, per tutti i comparti, il perdurare del trend di diminuzione della domanda e di stabilità dell'offerta.

Le differenze tra i due sottomercati veneziani - Venezia città e Mestre - sono sostanziali: se il mercato lagunare presenta i livelli dei prezzi più elevati nell'intero comparto nazionale, quello della terraferma si muove con dinamiche molto più contenute e, tuttavia, riguarda un'area in cui risiedono oltre i due terzi degli abitanti del comune. I due mercati si comportano, pertanto, con dinamiche diverse: a Venezia città l'acquisto di abitazioni è effettuato prevalentemente a scopo di investimento / seconda casa (sporadicamente associato ad un mutuo); al contrario, a Mestre, la parte acquirente fa grande ricorso al mutuo. La domanda di abitazioni in locazione cresce in modo più che proporzionale a Mestre rispetto a quanto non accada in laguna, raggiungendo, rispettivamente, una quota del 74% e 67% sulla domanda totale. I dati confermano il progressivo spostamento del mercato abitativo verso la locazione nell'ultimo anno, registrato in modo generalizzato anche a livello nazionale.

A Venezia la parabola dei prezzi medi, negli anni che intercorrono tra il 2002 ed il 2013, mostra un trend di crescita omogeneo sui due mercati (città e Mestre) fino al 2007-2008; in seguito, le quotazioni sono diminuite in misura molto minore a Venezia città rispetto alla terraferma. Ad oggi, infatti, a Mestre i prezzi nominali di abitazioni e uffici sono tornati sostanzialmente sui livelli di undici anni fa, dopo aver raggiunto picchi superiori al 30%. L'andamento dei canoni è, invece, molto più eterogeneo, oltre che tra le due aree urbane anche tra i segmenti di mercato: il più penalizzato nel decennio è il comparto degli uffici in laguna, i cui canoni, diminuiti anche nel corso del 2013, sono diminuiti del -20% circa rispetto al 2002. Come è noto, a Venezia città resiste meglio che altrove il comparto commerciale, che, nel 2013, presenta sì prezzi e canoni in flessione, ma a tassi molto contenuti. I tempi di collocamento per il segmento commerciale, stabili, confermano lo stato di discreta salute del comparto.

Per quanto concerne il prossimo futuro le previsioni sul mercato immobiliare nel complesso vanno nella direzione di un assestamento delle quotazioni o, al limite, di un'ulteriore leggera contrazione, sia in laguna che sulla terraferma. Un assestamento sugli attuali valori è atteso soprattutto per abitazioni e negozi.

B. Valori di mercato

Le tabelle seguenti evidenziano i valori di vendita e di locazione rilevati dai *data provider* Agenzia del Territorio e Scenari Immobiliari con i dati aggiornati al secondo semestre 2013.

AGENZIA DEL TERRITORIO - dati al II sem. 2013
Comune: JESOLO
Fascia/zona: Centrale/LIDO OVEST

Tipologia	Stato	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
		Min	Max	Min	Max	Media
Negozi	OTTIMO	3000	4800	0	0	0,0%

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013
COMUNE: JESOLO (VENEZIA)
AREA: ZONA MARE

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	Media
Negozi	3550	8450	249	639	7,4%

16.3 VALUTAZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della valutazione dell'unità immobiliare in oggetto.

Per approfondimenti inerenti il metodo valutativo utilizzato e il significato delle singole componenti si rimanda al documento di perizia, alla sezione "4. Metodi di valutazione utilizzati".

La componente inflattiva nel medio termine è stata stimata pari al 2,0%; tenendo conto dell'indicizzazione dei canoni in misura del 75% (adeguamento ISTAT previsto contrattualmente) l'effettivo incremento risulta pari all'1,5%.

data di valutazione		30/06/2014
Valore Asset €		€ 1.690.000
Superfici (mq)		580
Valore Asset (€/mq)		€ 2.914

Assumption di valutazione

Ricavi

Passing Rent: corrisponde al canone percepito dal conduttore nel primo anno di piano (2014).

Sub	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)	Passing rent (€)	Passing rent (€/mq)	Canone a regime (€)	Canone a regime (€/mq)	Market Rent (€)	Market Rent (€/mq)
128	Ristorante	580	100.000	172	100.000	172	261.000	450
Totale		580	100.000		100.000		261.000	450

Costi di gestione

Costi operativi immobiliari				
	Driver	Parametro	Input	€
Inesigibilità/sfitto	% ricavi effettivi lordi	3,0%		
Costi property management (€/anno)	% incassi netti	100.000	1,5%	€ 1.500
Imposta di registro (€)	% su canone annuale		0,5%	
Costi assicurativi (€/anno)	% su VRN	464.000	0,40%	1.300
IMU/TASI (€/anno)				€ 6.250
Riserve per man. straordinaria	% su VRN	464.000	0,80%	€ 3.712
Costi di gestione porzioni sfitte	costo €/mq		-	
Agency Fee Locazione	% su canone annuale		10,0%	
Spese ripristino locali (capex)	€/mq su sup. comm.le		€ 400	
Agency Fee Terminal value	% su valore dismissione		2,00%	

Tassi

Assumptions finanziarie	
Discount Rate	
Initial yield netto % pa	8,00
Initial Yield Industriale	8,00%
Componente inflattiva	1,50%
Discount Rate Adjusted	9,50%
Going Out Cap Rate	
Reversionary Yield	8,00
Tasso Reversionary	8,00%
GOCR Lordo Adjusted	8,00%

Per tutto quanto sopra e di seguito esposto, e nel rispetto dei limiti e delle assunzioni del presente motivato parere, si ritiene che il valore del bene immobiliare oggetto di valutazione, alla data del 30 giugno 2014, sia pari a valori arrotondati a Euro 1.690.000.

ID 17. LAGOSANTO (FE) – CENTRO COMMERCIALE VALLE OPPIO

Scheda di Valutazione

- 1. DESCRIZIONE**
- 2. ANALISI DEL MERCATO LOCALE**
- 3. VALUTAZIONE**

17.1 DESCRIZIONE

A. Ubicazione

L'immobile in oggetto è localizzato in Via Valle Oppio, nel piccolo comune di Lagosanto (FE).

La proprietà è collocata in prossimità della Strada Provinciale 32a, Strada Provinciale 15 e Strada Provinciale 53 che collega la località con le cittadine limitrofe.

Percorrendo la SP 15 è possibile raggiungere la vicina Comacchio (circa 13 km), così come la stessa SP 15 (in direzione opposta) permette di raggiungere Ferrara in circa 40 minuti (43 km).

Seguono mappe per la localizzazione:

Macro Location



Micro Location



Fonte: Google Maps

B. Descrizione del bene

La proprietà oggetto di valutazione è rappresentata da alcune unità commerciali collocate all'interno di un parco commerciale denominato "Valle Oppio", collocato lungo la stessa Via Valle Oppio.

Si tratta di 9 unità a destinazione commerciale (per vendita non alimentare, una delle unità è attualmente locata ad una palestra), alcune delle quali dispongono di aree esterne ai negozi ad uso esclusivo. All'interno dello stesso parco commerciale è inoltre collocata una unità occupata da un supermercato di superficie pari a 2.500 mq, non di proprietà.

L'immobile presenta pianta ad L, distribuita su un unico piano di altezza interna pari a circa 4,5 metri. Esternamente la facciata è cinta da una passerella sormontata da una tettoia larga 3,5 metri che gira intorno al fabbricato, sorretta da pilastri metallici che diventano elementi caratterizzanti dell'immobile stesso.

L'edificio, che si presenta in buone condizioni da un punto di vista manutentivo, affaccia su un parcheggio ad uso esclusivo delle attività commerciali di circa 7.245 mq.

C. Dati catastali

Il bene immobiliare in esame è identificato nel Catasto Fabbricati del Comune di Lagosanto come segue:

- foglio 6 - mappale 447 - subalterni 2, 3
- foglio 6 - mappale 518 - subalterni 6, 7, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 20, 21

D. Consistenze e stato locativo

La tabella che segue riassume le consistenze e le superfici commerciali delle unità immobiliari in esame.

L'immobile oggetto di valutazione risulta in parte locato, in misura pari al 63% delle superfici totali.

Le unità attualmente locare sono riconoscibili in corrispondenza della colonna *Tenant*, all'interno della quale viene riportata l'identificazione del locatario.

Tenant	Sub	Sup. Lorda (mq)	Dest. D'uso Prevalente	Ponderazione (%)	Superficie ponderata (mq)
Monellini	6	65	Commerciale	100%	65
-	7	65	Commerciale	100%	65
-	13	63	Commerciale	100%	63
-	14	62	Commerciale	100%	62
Be Active Fitness	21	381	Palestra	100%	381
Shun Fu Sas	16	1.004	Commerciale	100%	1.004
-	17	140	Commerciale	100%	140
-	18	260	Commerciale	100%	260
-	19	263	Commerciale	100%	263
Banca Centro Emilia	20	7	Commerciale	100%	7
Totale		2.310			2.310

E. Documentazione fotografica



Immagine 1



Immagine 2



Immagine 3



Immagine 4



Immagine 5



Immagine 6

17.2 ANALISI DI MERCATO

A. Il mercato immobiliare nella provincia di Ferrara

Per la provincia di Ferrara, nel 2013, ad una domanda immobiliare sempre più indebolita e scarsa si contrappone un'offerta crescente, alimentata anche dalla nuova produzione, pianificata negli anni pre-crisi, che viene immessa su un mercato poco solvibile e selettivo. Nel segmento abitativo fa eccezione il mercato della locazione, dove i contratti stipulati e la domanda d'affitto sono stati giudicati stabili, anche se sui bassi livelli di attività già raggiunti alla fine del 2012.

Nel complesso la *performance* del segmento locativo ferrarese è meno penalizzata dalla congiuntura e la domanda immobiliare delle famiglie e delle imprese si è in parte spostata verso questo mercato: i canoni flettono ma con un'intensità minore rispetto ai prezzi; i tempi medi di locazione si riducono, a fronte di una dilatazione di quelli necessari per l'acquisto. La redditività media degli immobili locati viene garantita, anche in questo ciclo negativo del mercato. Per contro il mercato della proprietà è stato investito da un allungamento dei tempi medi di vendita, in tutti i segmenti del mercato, e da una nuova flessione dei valori di compravendita che, se sommata a quelle delle precedenti, determina un calo in conto capitale dei prezzi rispetto ai picchi del 2008, attorno al 20% per le abitazioni e tra il 10% ed il 15% per le altre destinazioni. Nonostante la flessione dei prezzi perduri già da alcuni anni, l'offerta immette sul mercato immobili ad un prezzo di realizzo troppo alto, al punto che se si vuole smobilizzare, occorre praticare uno sconto sempre più alto.

Le previsioni degli operatori per i prossimi mesi relative al mercato della proprietà hanno ancora un'intonazione negativa, trasversale a tutti i segmenti, ma con una variante rispetto alle ultime rilevazioni: una parte di operatori ha spostato il proprio giudizio dalla previsione di calo a quella di stabilità, sia per i prezzi che per le quantità scambiate. Prevedibilmente questi operatori ritengono che non si possa andare al di sotto della soglia raggiunta, ma anche che non ci siano le condizioni per una ripresa. Per la locazione le previsioni di stabilità, già formulate nelle precedenti rilevazioni, sono confermate anche per i prossimi mesi.

B. Valori di mercato

Le tabelle seguenti evidenziano i valori di vendita e di locazione rilevati dai *data provider* Agenzia del Territorio e Scenari Immobiliari con i dati aggiornati al secondo semestre 2013.

AGENZIA DEL TERRITORIO - dati al II sem. 2013						
Comune: LAGOSANTO						
Fascia/zona: Suburbana/PORZ. TERRIT. A NORD E SUD DEL CAPOL. COM.						
Tipologia	Stato	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
		Min	Max	Min	Max	
Magazzini	Normale	270	350	10,8	15,6	4,3%
Negozi	Normale	870	1050	50,4	62,4	5,9%

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013
COMUNE: LAGOSANTO (FERRARA)
AREA: CENTRO

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	Media
Negozi	800	1150	56	86	7,3%

17.3 VALUTAZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della valutazione dell'unità immobiliare in oggetto.

Per approfondimenti inerenti il metodo valutativo utilizzato e il significato delle singole componenti si rimanda al documento di perizia, alla sezione "4. Metodi di valutazione utilizzati".

La componente inflattiva nel medio termine è stata stimata pari al 2,0%; tenendo conto dell'indicizzazione dei canoni in misura del 75% (adeguamento ISTAT previsto contrattualmente) l'effettivo incremento risulta pari all'1,5%.

data di valutazione		30/06/2014
Valore Asset €		€ 1.372.000
Superfici (mq)		2.310
Valore Asset (€/mq)		€ 594

Assumption di valutazione

Ricavi

Passing Rent: corrisponde al canone percepito dal conduttore nel primo anno di piano (2014). Di conseguenza tale valore viene riportato unicamente per le unità attualmente locate.

Sub	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)	Passing rent (€)	Passing rent (€/mq)	Canone a regime (€)	Canone a regime (€/mq)	Market Rent (€)	Market Rent (€/mq)
6	Commerciale	65	4.827	74	4.800	74	4.225	65
7	Commerciale	65	-	-	-	-	4.225	65
13	Commerciale	63	-	-	-	-	4.095	65
14	Commerciale	62	-	-	-	-	4.030	65
21	Palestra	381	10.344	27	15.600	41	24.765	65
16	Commerciale	1.004	50.422	50	50.000	50	65.260	65
17	Commerciale	140	-	-	-	-	9.100	65
18	Commerciale	260	-	-	-	-	16.900	65
19	Commerciale	263	-	-	-	-	17.095	65
20	Commerciale	7	-	-	-	-	-	-
Totale		2.310	65.593		70.400		149.695	65

Costi di gestione

Costi operativi immobiliari				
	Driver		Parametro	Input
Inesigibilità/sfitto	% ricavi effettivi lordi		10,0%	
Costi property management (€/anno)	% incassi netti	70.400	3,0%	
Imposta di registro (€)	% su canone annuale		0,5%	
Costi assicurativi (€/anno)	% su VRN	1.842.400	0,00%	1.019
IMU/TASI (€/anno)				
Riserve per man. straordinaria	% su VRN	1.842.400	0,80%	
Costi di gestione porzioni sfitte	costo €/mq		8,1	6.919
Agency Fee Locazione	% su canone annuale		10,0%	

Tassi

Assumptions finanziarie	
Discount Rate	
Initial yield netto % pa	7,50
Initial Yield Industriale	7,50%
Componente inflattiva	1,50%
Discount Rate Adjusted	9,00%
Going Out Cap Rate	
Reversionary Yield	7,50
Tasso Reversionary	7,50%
GOCR Lordo Adjusted	7,50%

Per tutto quanto sopra e di seguito esposto, e nel rispetto dei limiti e delle assunzioni del presente motivato parere, si ritiene che il valore del bene immobiliare oggetto di valutazione, alla data del 30 giugno 2014, sia pari a valori arrotondati a Euro 1.372.000.

ID 18. MANTOVA (MN) – VIA VERONA

Scheda di Valutazione

- 1. DESCRIZIONE**
- 2. ANALISI DEL MERCATO LOCALE**
- 3. VALUTAZIONE**

18.1 DESCRIZIONE

A. Ubicazione

Si tratta di un negozio posto al piano terra, sito a Mantova, località Ponterosso, in Via Verona S.S. 62 e facente parte di un piccolo complesso commerciale, denominato Ponterosso.

Il parco commerciale è costituito da due blocchi distinti: il primo, provenendo dal centro di Mantova, è occupato da un ipermercato in cui sono presenti anche altri piccoli negozi mentre il secondo, collegato al primo da una passerella coperta, è costituito da due unità al piano terra e due al primo piano.

L'unità in oggetto è quella al piano terra, più interna rispetto alla Strada Statale.

Seguono mappe per la localizzazione:

Macro Location



Micro Location



Fonte: Google Maps

B. Descrizione del bene

L'immobile è composto da una superficie ad uso commerciale al piano terra e da un locale tecnico per impianti al secondo piano, posseduto al 50%. La proprietà comprende anche due aree di corte poste in adiacenza dell'edificio ed una quota parte millesimale dei parcheggi del parco commerciale.

C. Dati catastali

Il bene immobiliare in esame è identificato nel Catasto Fabbricati del Comune di Mantova come segue:

- foglio 6 - mappale 319 - subalterni 2, 3, 6

Il subalterno 6 è di proprietà al 50%.

D. Consistenze e stato locativo

La tabella che segue riassume le consistenze e le superfici commerciali delle unità immobiliari in esame.

L'immobile è interamente locato a che ci esercita attività di commercio e vendita al dettaglio di abbigliamento.

Tenant	Sub	Sup. Lorda (mq)	Dest. D'uso Prevalente	Ponderazione (%)	Superficie ponderata (mq)
	A	1.375	Negozio	93%	1.278
Totale		1.375			1.278

E. Documentazione fotografica



Immagine 1



Immagine 2



Immagine 3



Immagine 4



Immagine 5



Immagine 6

18.2 ANALISI DI MERCATO

A. Il mercato immobiliare nella provincia di Mantova

Il mercato immobiliare della provincia di Mantova, nel corso del 2013, è stato ancora caratterizzato da notevoli criticità, a causa della persistenza di una domanda debole e di aumentate difficoltà di accesso al credito. I cali più significativi hanno riguardato principalmente il terziario ed il residenziale; in particolare le compravendite per quest'ultimo segmento hanno raggiunto un livello particolarmente esiguo, oltre ad essere state più numerose in provincia che non nel capoluogo, dove si stima che si concentri la quota più elevata di alloggi invenduti. Per quanto riguarda i valori di compravendita, la flessione rispetto ai livelli raggiunti nel 2008 risulta piuttosto contenuta, soprattutto per il residenziale ed il commerciale (di poco superiore ai dieci punti percentuali), mentre è più evidente nel caso degli uffici. Va comunque precisato che, in particolare per il comparto residenziale, la diminuzione dei prezzi nell'ultimo anno è stata più marcata rispetto agli anni precedenti.

L'ulteriore allungamento dei tempi di vendita è un segnale del perdurare della fase congiunturale negativa, così come l'aumento del divario tra prezzo richiesto e quello finale corrisposto, soprattutto per abitazioni nuove ed uffici. Per quanto riguarda i rendimenti medi lordi, si conferma una lieve ma continua crescita rispetto ai valori del 2008, per tutti i comparti ad eccezione di box e garage. Anche il segmento della locazione non dà segnali positivi, in particolare nel comparto degli uffici, dove risulta faticoso concedere in affitto soprattutto gli spazi di grande dimensioni, nonostante il calo dei canoni. Sembra risultare più stabile, invece, la domanda di locazione di abitazioni e di posti auto.

Nel complesso, per i prossimi mesi gli operatori di settore non prevedono ulteriori contrazioni del volume dei contratti, mentre prospettano un calo generalizzato dei valori.

B. Valori di mercato

Le tabelle seguenti evidenziano i valori di vendita e di locazione rilevati dai *data provider* Agenzia del Territorio e Scenari Immobiliari con i dati aggiornati al secondo semestre 2013.

AGENZIA DEL TERRITORIO - dati al II sem. 2013

Comune: MANTOVA

Fascia/zona: Periferica/CITTADELLA, PONTEROSSO, COLLE APERTO

Tipologia	Stato	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
		Min	Max	Min	Max	
Negozi	Normale	1150	1450	84	144	8,8%

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013

COMUNE: MANTOVA (MANTOVA)

VIA: VIA VERONA

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	
Negozi	1100	1500	75	115	7,3%

18.3 VALUTAZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della valutazione dell'unità immobiliare in oggetto.

Per approfondimenti inerenti il metodo valutativo utilizzato e il significato delle singole componenti si rimanda al documento di perizia, alla sezione "4. Metodi di valutazione utilizzati".

data di valutazione	30/06/2014
Valore Asset €	€ 1.041.000
Superfici (mq)	1.278
Valore Asset (€/mq)	€ 815

Assumption di valutazione

Ricavi

Passing Rent: corrisponde al canone percepito dal conduttore nel primo anno di piano (2014).

Sub	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)	Passing rent (C)	Passing rent (C/mq)	Canone a regime (C)	Canone a regime (C/mq)	Market Rent (C)	Market Rent (C/mq)
A	Negozio	1.278	110.275	86	110.000	86	102.240	80
Totale		1.278	110.275		110.000		102.240	80

Costi di gestione

Costi operativi immobiliari				
	Driver	Parametro	Input	€
Inesigibilità/sfitto	% ricavi effettivi lordi	3,0%		
Costi property management (€/anno)	% incassi netti	110.000	1,5%	€ 1.650
Imposta di registro (€)	% su canone annuale		0,5%	
Costi assicurativi (€/anno)	% su VRN	511.200	0,40%	1.350
IMU/TASI (€/anno)				€ 6.594
Riserve per man. straordinaria	% su VRN	511.200	0,80%	€ 4.090
Costi di gestione porzioni sfitte	costo €/mq		1,2	1.537
Agency Fee Locazione	% su canone annuale	10,0%		
Spese ripristino locali (capex)	€/mq su sup. comm.le	€ 200		
Agency Fee Terminal value	% su valore dismissione	2,00%		

Tassi

Assumptions finanziarie	
Discount Rate	
Initial yield netto % pa	7,50
Initial Yield Industriale	7,50%
Componente inflattiva	2,00%
Discount Rate Adjusted	9,50%
Going Out Cap Rate	
Reversionary Yield	8,00
Tasso Reversionary	8,00%
GOCR Lordo Adjusted	8,00%

Per tutto quanto sopra e di seguito esposto, e nel rispetto dei limiti e delle assunzioni del presente motivato parere, si ritiene che il valore del bene immobiliare oggetto di valutazione, alla data del 30 giugno 2014, sia pari a valori arrotondati a Euro 1.041.000.

[illegible]

ID 19. SAN POLO DI PIAVE (TV) – VIA DELLE MURA

Scheda di Valutazione

- 1. DESCRIZIONE**
- 2. ANALISI DEL MERCATO LOCALE**
- 3. VALUTAZIONE**

19.1 DESCRIZIONE

A. Ubicazione

L'immobile in oggetto è localizzato nel comune di San Polo di Piave (TV), tra via Mura e via della Repubblica.

L'area si trova in corrispondenza di una delle due arterie principali del comune (Via della Repubblica), di conseguenza risulta ben collegata con il centro urbano.

Percorrendo la SP 92 si può raggiungere Treviso (22 km) in 30 minuti circa.

Seguono mappe per la localizzazione:

Macro Location



Micro Location



Fonte: Bing Mappe

B. Descrizione del bene

La porzione immobiliare oggetto di valutazione è rappresentata da un negozio di 220 mq circa, un magazzino e due garage. Tutti i locali sono ubicati all'interno del condominio "La Piazza", immobile ultimato a metà degli anni '90.

L'unità commerciale è posta al piano terra, mentre il magazzino e i garage sono collocati al piano interrato.

C. Dati catastali

Il bene immobiliare in esame è identificato nel Catasto Fabbricati del Comune di San Polo di Piave come segue:

- foglio 5 – particella 1525 - subalterni 57, 60, 118, 24

D. Consistenze e stato locativo

La tabella che segue riassume le consistenze e le superfici commerciali delle unità immobiliari in esame.

Le porzioni risultano locate tutte con un unico contratto alla Fondazione Amerigo e Vittoria Giol O.n.l.u.s. (ad eccezione di uno dei due garage interrati) che ha convertito il sub 115 in ambulatorio medico.

Tenant	Sub	Sup. Lorda (mq)	Dest. D'uso Prevalente	Ponderazione (%)	Superficie ponderata (mq)
	sub 57-60-118	283	Commerciale	100%	283
	sub 24	26	Box/posti auto	100%	26
Totale	Totale	309			309

E. Documentazione fotografica



Immagine 1



Immagine 2



Immagine 3



Immagine 4



Immagine 5



Immagine 6

19.2 ANALISI DI MERCATO

A. Il mercato immobiliare nella provincia di Treviso

La fase congiunturale del mercato immobiliare trevigiano continua ad essere negativa. Dall'analisi dei diversi segmenti emerge una domanda di acquisto sempre più debole e, quindi, non in grado di assorbire le quantità offerte sul mercato, accumulate in modo massiccio negli ultimi anni. La caduta della domanda ha affievolito ancor di più l'attività transattiva. Il persistere della crisi economico-finanziaria, che ha colpito il settore produttivo, ha particolarmente nociuto al comparto non residenziale. La crisi ha toccato molto anche il settore residenziale, per il quale il numero di compravendite fa registrare il punto più basso degli ultimi dieci anni. Tali peggioramenti derivano sia dalla debolezza della domanda, accresciuta dalle crescenti difficoltà a finanziarsi, sia dal mancato assorbimento dell'offerta presente sul mercato che continua ad accumularsi.

I prezzi delle abitazioni diminuiscono di nuovo ed in maniera significativa, tornando ai livelli del 2005; anche i prezzi del settore *corporate* registrano variazioni negative marcate. Solo il mercato locativo residenziale mostra qualche timido segnale di tenuta, con un'offerta stabile, così come il numero di contratti stipulati. Gli altri comparti presentano risultati negativi anche in relazione alla locazione. La scarsità della domanda in tutti i comparti ha contribuito ad un ulteriore aumento dei divari tra prezzi richiesti e prezzi effettivi, con sconti maggiori per gli immobili non residenziali. Anche i tempi medi di vendita e di locazione risentono del mancato incontro tra domanda ed offerta, e tendono ad allungarsi in tutti i segmenti, in particolare per gli uffici. La redditività lorda da locazione è rimasta sostanzialmente inalterata rispetto agli ultimi semestri.

Le previsioni per i prossimi mesi sono rivolte verso un mantenimento delle attuali tendenze, sia nel numero di transazioni che nei prezzi. Qualche timido segnale positivo proviene solamente dal segmento della locazione del comparto abitativo.

B. Valori di mercato

Le tabelle seguenti evidenziano i valori di vendita e di locazione rilevati dai *data provider* Agenzia del Territorio e Scenari Immobiliari con i dati aggiornati al secondo semestre 2013.

AGENZIA DEL TERRITORIO - dati al II sem. 2013						
Comune: SAN POLO DI PIAVE						
Fascia/zona: Centrale/CENTRALE						
Tipologia	Stato	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
		Min	Max	Min	Max	Media
Magazzini	Ottimo	340	390	19,2	25,2	6,1%
Negozi	Ottimo	1300	1500	63,6	86,4	5,4%

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013
COMUNE: SAN POLO DI PIAVE (TREVISO)
AREA: CENTRO

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	Media
Negozi	1000	1400	70	105	7,3%

AGENZIA DEL TERRITORIO - dati al II sem. 2013
Comune: SAN POLO DI PIAVE
Fascia/zona: Centrale/CENTRALE

Tipologia	Stato	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
		Min	Max	Min	Max	Media
Autorimesse	Normale	510	710	28,8	43,2	5,9%
Posti auto coperti	Normale	450	660	24	39,6	5,7%
Posti auto scoperti	Normale	260	360	15,6	21,6	6,0%

SCENARI IMMOBILIARI - dati al II sem. 2013
COMUNE: SAN POLO DI PIAVE (TREVISO)
AREA: CENTRO

Tipologia	Prezzi (€/mq)		Canoni (€/mq/an.)		Rendimenti (%)
	Min	Max	Min	Max	Media
Box	245	650	20	55	8,4%

19.3 VALUTAZIONE

Si riporta di seguito il dettaglio della valutazione dell'unità immobiliare in oggetto.

Per approfondimenti inerenti il metodo valutativo utilizzato e il significato delle singole componenti si rimanda al documento di perizia, alla sezione "4. Metodi di valutazione utilizzati".

La componente inflattiva nel medio termine è stata stimata pari al 2,0%; tenendo conto dell'indicizzazione dei canoni in misura del 75% (adeguamento ISTAT previsto contrattualmente) l'effettivo incremento risulta pari all'1,5%.

data di valutazione		30/06/2014
Valore Asset €		€ 293.000
Superfici (mq)		309
Valore Asset (€/mq)		€ 950

Assumption di valutazione

Ricavi

Passing Rent: corrisponde al canone percepito dal conduttore nel primo anno di piano (2014). Di conseguenza tale valore viene riportato unicamente per le unità attualmente locat.

Sub	Dest. D'uso Prevalente	Superficie ponderata (mq)	Passing rent (€)	Passing rent (€/mq)	Canone a regime (€)	Canone a regime (€/mq)	Market Rent (€)	Market Rent (€/mq)
sub 57-60-118	Commerciale	283	17.128	61	17.000	60	22.640	80
sub 24	Box/posti auto	26	-	-	-	-	910	35
Totale		309	17.128		17.000		23.550	76

Costi di gestione

Costi operativi immobiliari				
	Driver	Parametro	Input	€
Inesigibilità/sfitto	% ricavi effettivi lordi	3,0%		
Costi property management (€/anno)	% incassi netti	17.000	1,5%	€ 255
Imposta di registro (€)	% su canone annuale		0,5%	
Costi assicurativi (€/anno)	% su VRN	246.800	0,40%	€ 987
IMU/TASI (€/anno)				€ 187
Riserve per man. straordinaria	% su VRN	246.800	0,80%	€ 1.974
Costi di gestione porzioni sfitte	costo €/mq		6,0	155
Agency Fee Locazione	% su canone annuale		10,0%	
Spese ripristino locali (capex)	€/mq su sup. comm.le		€ 100	
Agency Fee Terminal value	% su valore dismissione		2,00%	

Tassi

Assumptions finanziarie	
Discount Rate	
Initial yield netto % pa	6,00
Initial Yield Negozi	6,00%
Componente inflattiva	1,50%
Discount Rate Adjusted	7,50%
Going Out Cap Rate	
Reversionary Yield	6,00
Tasso Reversionary	6,00%
GOCR Lordo Adjusted	6,00%

Per tutto quanto sopra e di seguito esposto, e nel rispetto dei limiti e delle assunzioni del presente motivato parere, si ritiene che il valore del bene immobiliare oggetto di valutazione, alla data del 30 giugno 2014, sia pari a valori arrotondati a Euro 293.000.

ID 20. TREVISO (TV) – CENTRO EDISON

Scheda di Valutazione

- 1. DESCRIZIONE**
- 2. ANALISI DEL MERCATO LOCALE**
- 3. VALUTAZIONE**

20.1 DESCRIZIONE

A. Ubicazione

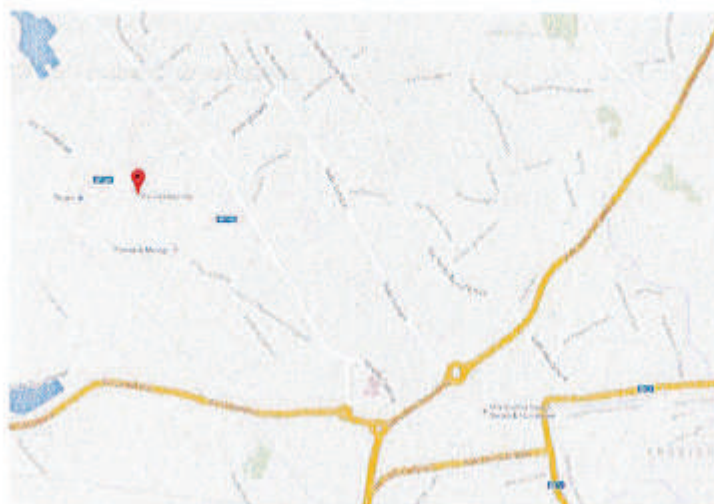
L'immobile in oggetto è localizzato a Treviso, in località Monigo, a soli tre chilometri dal centro storico, in una zona baricentrica tra le principali direttrici viarie della città. Nello specifico questo è collocato in via Castagnole, che collega direttamente l'area con il centro (circa 4 km); a breve distanza è posto inoltre l'aeroporto di Treviso (circa 4 km).

Seguono mappe per la localizzazione:

Macro Location



Micro Location



Fonte: Google Maps