

ALLEGATO 2

SCHEMA DI RELAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA, CHE ILLUSTRANALITICAMENTE I VALORI ECONOMICI DEGLI INTERVENTI PUBBLICI E PRIVATI PROGRAMMATI E CHE NE DIMOSTRA LA FATTIBILITA' E LA SOSTENIBILITA'

SOMMARIO

IDENTIFICAZIONE DEGLI IMMOBILI.....	2
CONSISTENZA DEGLI IMMOBILI.....	2
SINTETICA DESCRIZIONE DELL'INTERVENTO.....	2
I COSTI DELL'INTERVENTO.....	2
IL VALORE DEL PRODOTTO DELLA TRASFORMAZIONE.....	4
COSTI DI GESTIONE.....	10
IL RAPPORTO TRA I COSTI DELL'INTERVENTO PRIVATO E QUELLO PUBBLICO.....	10
BENEFICI.....	10
CONCLUSIONI.....	11

La relazione economico-finanziaria deve essere redatta seguendo lo schema ed i contenuti riportati di seguito.

IDENTIFICAZIONE DEGLI IMMOBILI

Gli immobili oggetto dell'accordo operativo o del permesso di costruire devono essere identificati sia attraverso i dati catastali sia, ove presenti, attraverso i dati toponomastici.

Devono essere riportate in questo paragrafo, foto dei luoghi e degli immobili oggetto dell'intervento che consentano di individuarne l'ubicazione (con immagini aeree recenti) e la conformazione.

CONSISTENZA DEGLI IMMOBILI

Vanno indicate sia la consistenza catastale degli immobili oggetto di intervento (sia dei terreni che dei fabbricati eventualmente presenti) che la consistenza reale nel caso sia significativamente diversa da quella catastale calcolata ai sensi del DPR 138/1998.

Per i terreni, vanno inoltre distintamente indicate la ST e la SF.

Per le costruzioni da realizzare, vanno indicate SL, SU, SA, SC.

SINTETICA DESCRIZIONE DELL'INTERVENTO

La descrizione richiesta è una sintesi del progetto urbano redatto per l'accordo operativo, da cui sia possibile evincere le componenti del progetto di cui verranno calcolati i costi, i ricavi e i benefici con riferimento sia alla realizzazione che alla gestione delle opere.

Dovranno essere chiaramente distinguibili le opere e gli interventi di interesse pubblico da quelli privati.

I COSTI DELL'INTERVENTO

Le principali voci che concorrono al costo dell'intervento sono indicate nell'elenco (non esaustivo) che segue, fermo restando che, a seconda del tipo di intervento, alcune voci possono essere accorpate (esempio, valore area, spese notarili, imposte e tasse) o omesse se non presenti (esempio, demolizioni):

- acquisto area: in questa voce verrà indicato il prezzo sostenuto per l'acquisto dell'area o il valore di mercato l'area medesima, se l'area è già di proprietà; in questo ultimo caso, la determinazione del valore dell'area deve essere oggetto di un apposito paragrafo;
- spese notarili, tasse e imposte relative all'acquisto dell'area;
- costo di intermediazione per l'acquisto dell'area;
- eventuali costi per la bonifica dell'area;
- costo delle demolizioni (se sono presenti fabbricati da demolire);
- costo per la realizzazione dei fabbricati oggetto dell'intervento;
- oneri urbanistici e contributo sul costo di costruzione;
- contributo straordinario;
- costo per la realizzazione delle opere di urbanizzazione strettamente correlate all'intervento;
- valore della cessione degli standard o eventuale monetizzazione degli stessi;
- eventuali spese per la realizzazione di misure di compensazione e di riequilibri ambientale e territoriale, dotazioni ecologiche e ambientali nonché di altre opere o interventi definiti in convenzione urbanistica
- allacciamento a rete e servizi;
- spese tecniche, inclusi collaudi;
- imposte sulla proprietà (IMU,...)
- imprevisti;
- oneri finanziari;
- utile del promotore;
- spese di intermediazione per la vendita del prodotto finito

Per la valutazione dei vari fattori che concorrono al costo complessivo dell'intervento, alcune delle voci di costo sopraelencate sono note o ricavabili da tabelle (es, costo dell'area se acquisita recentemente, oneri di urbanizzazione da calcolare con le tabelle comunali) o sono già definite nella convenzione urbanistica. Le altre valutazioni devono essere redatte con prezzi uniformi.

Per motivi di omogeneità con la DAL 186/2018 della Regione Emilia-Romagna, si confermano le disposizioni ivi contenute relativamente a prezzi di riferimento, calcolo degli oneri finanziari, percentuali di costi ed utili sul costo dell'opera:

- per il costo delle demolizioni e il costo tecnico di costruzione del fabbricato, se non è disponibile un computo metrico estimativo, si può utilizzare un metodo parametrico, utilizzando i valori al metro quadrato dell'edificio desumibili dal Prezzario del Collegio Ingegneri e Architetti di Milano (DEI - ultima edizione disponibile al momento della stima), con riferimento alla specifica tipologia e destinazione d'uso;
- per la realizzazione delle dotazioni territoriali, si deve utilizzare un computo metrico estimativo, asseverato dal progettista della trasformazione urbanistico/edilizia, redatto sulla base dell'Elenco dei prezzi delle opere pubbliche approvato dalla Giunta regionale, al lordo dell'IVA se non recuperabile;
- il contributo di costruzione, se dovuto, è costituito dalla somma di U1 e U2, D, S e QCC, calcolati in base ai valori stabiliti dal Consiglio comunale, eventualmente scomputato in tutto o in parte delle spese per la realizzazione delle dotazioni territoriali da realizzare;
- il costo delle bonifiche dei suoli inquinati, calcolati al netto di eventuali contributi pubblici e delle quote recuperate dal responsabile dell'inquinamento;
- le spese tecniche di progettazione possono essere calcolate forfetariamente pari 10% delle voci dei costi di costruzione dei fabbricati e delle dotazioni territoriali;
- gli oneri finanziari, che rappresentano il costo del capitale impegnato nell'investimento, vanno calcolati sul 75% del capitale a debito per un orizzonte temporale di 5 anni, salvo diversa motivata indicazione in relazione alla dimensione dell'intervento; il costo del capitale di debito ovvero il tasso d'interesse da applicare è pari a quello dell'EurIRS/Euribor + Spread al 2% per una durata del mutuo finale di quindici anni;
- gli oneri per la commercializzazione vengono calcolati pari al 2,5% del valore di mercato del prodotto edilizio vendibile;
- il profitto del soggetto attuatore viene valutato pari al 15% del valore di mercato del prodotto edilizio vendibile ottenibile dalla trasformazione.

IL VALORE DELL'AREA

Qualora il valore dell'area non sia desumibile da atti di compravendita recenti (dell'ultimo triennio, secondo la prassi dell'Agenzia delle Entrate) o non sia nella disponibilità del soggetto attuatore, si deve procedere alla sua valutazione.

Data la scarsa presenza sul mercato di terreni edificabili, l'approccio di mercato (Market comparison approach) è quasi sempre inutilizzabile.

Per la valutazione è necessario quindi utilizzare procedimenti di stima che si basano sulla trasformazione e che possono essere utilizzati o con riferimento ad un unico periodo (procedimento mono periodale) o a più periodi (procedimento pluri periodale).

Nel procedimento mono periodale i valori di vendita del bene realizzabile ed i suoi costi di realizzo sono assunti in un unico periodo senza considerare il tempo necessario per la effettiva realizzazione e vendita del bene. Il procedimento quindi si basa sulla differenza fra il prezzo ottenibile dalla vendita del bene e la somma di tutti i costi di realizzazione del bene.

Tale procedimento non è molto preciso in quanto non tiene conto del fattore "tempo", per cui è utilizzabile per interventi di modesta entità e permessi di costruire in deroga, in cui il fattore "tempo" non influisce molto sul risultato.

Per accordi operativi complessi si deve utilizzare un procedimento pluri periodale, quale ad esempio il criterio finanziario basato sulla stima dei flussi di cassa - sia negativi che positivi- generati nel tempo dall'intervento. Questa modalità ha il vantaggio di potere già qualificare correttamente la fattibilità dell'intervento e la sua sostenibilità.

Il prezzo ottenibile dalla vendita del bene (cfr. *infra*) viene valutato in base al valore di mercato. Può essere utilizzata una metodologia economico finanziaria nel caso si tratti di un immobile commerciale destinato alla locazione, o di un progetto di costruzione e gestione di un'opera.

Tutti i procedimenti di stima previsti in dottrina sono utilizzabili, anche se quello ancora più utilizzato il "valore di trasformazione" classico, suggerito dall'Agenzia del Demanio per gli acquisti di terreni edificabili da parte degli enti pubblici soggetti al Visto di Congruità dell'Agenzia del Demanio.

La formula utilizzata è:

$$V_{area} = \frac{It - Ct}{q^n}$$

Dove:

V_{area} = valore di mercato del terreno oggetto di stima (con le potenzialità urbanistiche previste dall'accordo operativo)

It = Incasso totale dalla vendita del bene trasformato

Ct = costi di trasformazione di cui al paragrafo precedente

$q^n = (1+r)^n$, fattore di sconto all'attualità, o di allineamento cronologico, per tenere conto che l'incasso avverrà dopo n anni dalla valutazione

r = saggio di sconto (in genere assumibile pari al WACC, vedi oltre)

n = numero di anni per il completamento della trasformazione e la vendita.

IL VALORE DEL PRODOTTO DELLA TRASFORMAZIONE

Tradizionalmente, esistono tre approcci alla valutazione degli immobili, così sintetizzati dal RICS:

- l'approccio basato sul mercato- market comparison approach: è basato sulla comparazione del bene in oggetto con attività (o passività) identiche o simili per le quali siano disponibili informazioni sui prezzi, ad esempio una comparazione con operazioni di mercato relative a un tipo di attività (o passività) identico, o sostanzialmente identico, entro un appropriato orizzonte temporale;
- l'approccio basato sul reddito: income approach è basato sulla capitalizzazione o sulla conversione di redditi (flussi finanziari) presenti o futuri, che può assumere diverse forme, in modo da pervenire a un unico valore attuale. Tra le forme assunte, possono essere considerate appropriate sia la capitalizzazione tradizionale del reddito basata sul mercato, sia l'attualizzazione di una specifica proiezione di reddito, in base al tipo di bene e al fatto che tale approccio possa essere adottato dagli operatori di mercato;
- l'approccio basato sul costo è basato sul principio economico secondo il quale, per un bene, un acquirente non è disposto a pagare più del costo che dovrebbe sostenere per ottenerne un bene di pari utilità, mediante il suo acquisto o la sua costruzione.

Nel caso di accordi operativi per la stima dei fabbricati "non particolari" (categoria catastali dei gruppi A, C e D, e cioè abitazioni e assimilabili, locali commerciali e assimilabili, alberghi, capannoni) l'approccio normalmente più corretto è quello basato sul mercato.

Esistono numerose società che forniscono atti di compravendita recenti di immobili comparabili. La ricerca si può fare anche direttamente, accedendo alla Conservatoria dei registri immobiliari e chiedendo tutte le formalità ipotecarie presenti nel foglio catastale di interesse, selezionando quelle relative a trascrizioni, e scegliendo tra queste solo quelle relative ad atti di compravendita (ignorando le iscrizioni di ipoteche, le successioni, le donazioni, ,), e scaricando infine il pdf dell'atto di compravendita, che è legato alla nota di trascrizione.

Per l'indagine di mercato, si possono utilizzare sia i valori desunti da atti di compravendita, che le offerte di mercato e cioè i cosiddetti "asking price". L'uso degli asking price è previsto dalla norma UNI 11612:2015 sulla "Stima del valore di mercato degli immobili", secondo la quale i prezzi di offerta, sia pure sotto condizioni restrittive e "in via residuale", possono essere utilizzati nella stima del valore di mercato per comparazione.

Occorre considerare che il prezzo reale di compravendita, per effetto della trattativa sul prezzo richiesto, si attesterà su un prezzo inferiore a quello indicato nell'offerta (alea di contrattazione) e che le superfici indicate nelle offerte e definite "commerciali" sono scarsamente precise e non verificabili.

Per l'alea di contrattazione, nel caso del comparabile costituito da offerta in vendita si può fare riferimento ai dati riportati nel Sondaggio congiunturale sul mercato delle abitazioni in Italia pubblicato trimestralmente da Bankitalia, che per il secondo trimestre 2020 indica uno sconto medio del 10%.

Poi occorre elaborare i dati che si sono trovati (atti di compravendita ed asking prices), normalmente in tre fasi successive:

1. costituzione del campione e test di ammissibilità;
2. compilazione delle tabelle dei dati e dei prezzi marginali;
3. compilazione della tabella di valutazione e sintesi valutativa con verifica dei risultati.

Si procede con una prima tabella dei dati, in cui si valutano le caratteristiche con dei punteggi (es, caratteristiche architettoniche, localizzazione, stato manutentivo, panoramicità,) o numeriche (consistenza). Per esempio, per lo stato conservativo si possono utilizzare i cinque livelli già utilizzati nella metodologia per la determinazione delle quantità edificatorie (pessimo, scadente, discreto, buono, ottimo).

Da questa tabella si ricava la tabella dei prezzi marginali (in pratica, quanto una singola caratteristica influisce sul prezzo), con dei coefficienti desunti dal mercato locale (o, se si hanno dati sufficienti, con tecniche di regressione lineare), poi per ogni comparabile si fanno le seguenti operazioni:

1. calcolo della differenza tra la quantità (o il punteggio) della caratteristica dell'immobile da valutare e la corrispondente quantità della caratteristica del comparabile;
2. calcolo della correzione del prezzo, rappresentata dal prodotto tra il prezzo marginale della caratteristica e la differenza sopra calcolata;
3. somma algebrica delle correzioni del prezzo, che sommata a sua volta al prezzo iniziale del comparabile, individua il prezzo corretto e quindi anche il prezzo unitario che assumerebbe il comparabile stesso, qualora avesse le stesse caratteristiche del subject.
4. determinazione del valore unitario dell'unità "tipo" (subject), quale media aritmetica dei prezzi corretti dei comparables.
5. Verifica dell'accettabilità del valore trovato accertando che, rispetto a esso, nessun prezzo corretto si discosti per più del 10%. Tale percentuale è coerente con l'alea stimale ordinariamente accettata.

Per la valutazione con questo approccio sono utilizzabili programmi di calcolo commerciali che utilizzano modelli di regressione con cui valutano l'influenza delle varie caratteristiche sul valore (prezzi marginali).

Più semplicemente, si possono utilizzare tabelle in cui per ogni comparabile si attribuiscono diversi coefficienti di omogeneizzazione in relazione alla differenza con il soggetto da stimare, ad esempio si possono considerare:

Data/Epoca riferimento del valore/prezzo del comprabile

Valore unitario (offerto per asking price, contrattualizzato per atto di CV)

Aggiornamento temporale

Alea di contrattazione (per asking prices)

Ubicazione

Consistenza

Livello finiture

Stato conservativo/ manutentivo

Livello dotazione impiantistica

Rispondenza alla norma della dotazione impiantistica

.....

Infine, il metodo più semplice per ricavare il valore della trasformazione può anche fare riferimento a comparabili “indiretti” e cioè all'Osservatorio del Mercato Immobiliare, ovviamente limitatamente agli immobili di cui esiste la quotazione sull'OMI.

VALUTAZIONE ECONOMICO-FINANZIARIA DELL'INTERVENTO – DISCOUNTED CASH FLOW ANALYSIS (DCFA)

Identificati sia i costi che l'incasso prevedibile della trasformazione, si può procedere a valutare la convenienza economica dell'operazione d'investimento, che deve essere valutata preliminarmente relativamente alla fattibilità del progetto. Ove il progetto sia fattibile, si verificherà anche il livello di redditività conseguibile dai finanziatori. In tal caso, il valore attualizzato netto del progetto (VAN) ed il tasso di rendimento interno (TIR) andranno calcolati sui flussi di cassa di spettanza degli azionisti e il tasso di attualizzazione impiegato esprimerà il solo costo opportunità del capitale di rischio.

La valutazione economico finanziaria del progetto viene quindi svolta tenendo conto dei flussi di cassa generati dalla trasformazione dell'immobile, e cioè dai costi di demolizione, dai costi di realizzazione, dai costi di gestione e dai ricavi derivanti dalla vendita dei nuovi immobili realizzati. Particolare importanza assumono la stima dei tempi necessari alla realizzazione ed alla vendita (per interventi mediamente complessi si ipotizzano cinque anni, con l'inizio dei flussi di cassa positivi da vendite al terzo anno).

Pure molto importante è individuazione del saggio di attualizzazione (sconto all'attualità) che riporti tutti i flussi di cassa (futuri) alla data attuale.

I flussi di cassa determinati saranno quindi attualizzati ad un tasso di attualizzazione in linea con il profilo di rischio insito nell'investimento immobiliare. Si fa riferimento (come spesso si usa per studi di fattibilità del settore “costruzioni”) al WACC (weighted average cost of capital, costo medio ponderato dei capitali di rischio e dei capitali di debito) tipico del settore “real estate development”: alla data di stesura della presente linea guida, utilizzando il foglio di calcolo della New York University Stern (prof. A. Damadoran), aggiornato al gennaio 2020, con inflazione attesa al 1,5%, rendimento dei titoli di Stato a 10 anni 1,5 % e premio al rischio per il capitale proprio del 4%, il WACC è pari al 5% in cifra tonda.

La condizione di fondo per l'applicabilità di tale criterio è che il bene immobiliare possa essere considerato come un bene di investimento duraturo nel tempo, permettendo così di riferirsi nella valutazione ai principi di razionalità economica e di anticipazione dei benefici attesi. Si tratta in pratica di un piano di trasformazione industriale, in cui vengono ricavati i due “indicatori finanziari” VAN (Valore Attualizzato Netto) dei flussi di cassa e TIR (tasso di rendimento interno).

Le Linee Guida n. 9 di attuazione del decreto legislativo 18 aprile 2016, n. 50, (codice dei contratti) nello stabilire la necessità di definire i presupposti e le condizioni di base del piano economico-finanziario, per verificare la sussistenza del relativo equilibrio, fa esplicito “riferimento ad indicatori di redditività”, quali il VAN ed il TIR. Tali indicatori saranno fortemente influenzati dalla dinamica e dalla scansione cronologica dei flussi di cassa del progetto, attesa l'importanza della variabile temporale in ambito finanziario, in base alla quale, per confrontare grandezze che si manifestano in momenti diversi, è necessario renderle omogenee tra loro attraverso un opportuno processo di attualizzazione.

Tale logica è alla base della costruzione di uno dei principali indicatori di performance da utilizzare nell'ambito di una valutazione economico-finanziaria di un progetto, ossia il Valore Attuale Netto (VAN), il quale rappresenta la somma algebrica attualizzata dei flussi di cassa in entrata ed in uscita generati dal progetto. Esso si calcola sottraendo il valore attuale dell'investimento iniziale dai cash flow prodotti successivamente alla sua entrata a regime.

Il VAN di progetto è un indicatore finanziario che fornisce un'indicazione, in termini monetari, del valore creato o distrutto dal progetto all'istante della valutazione. Analiticamente è determinato dalla somma algebrica dei flussi di cassa del progetto attualizzati al tasso corrispondente al costo medio ponderato del capitale (Weighted Average Cost of Capital - WACC). La proposta di accettazione o di rifiuto di un progetto di investimento, in base a tale indicatore, consiste nell'accettare tutte le proposte il cui VAN sia superiore a zero, e nel rifiutare le proposte con VAN negativo. Se il valore del VAN è positivo, significa che si prevede

un rendimento superiore al tasso minimo richiesto (WACC) è quindi l'investimento è in grado di generare ritorni (i.e. flussi monetari) superiori alle risorse impiegate nel progetto (i.e. capitale investito) e viceversa. Il VAN, in definitiva, esprime l'incremento (o decremento) di ricchezza, valutata in termini finanziari, generato dall'investimento in questione, come se fosse immediatamente disponibile: un progetto sarà fattibile nel momento in cui mostra un valore attuale netto positivo o comunque non negativo, che testimonia la capacità di generare flussi monetari sufficienti a ripagare l'esborso iniziale, remunerare i capitali impiegati nell'operazione e lasciare eventualmente risorse disponibili per altre ulteriori destinazioni.

Il secondo indicatore utilizzato per valutare la sostenibilità di un investimento è costituito dal Tasso Interno di Rendimento (TIR) di progetto; esso definisce il valore che, utilizzato nella precedente formula del VAN come coefficiente di attualizzazione, renderebbe il valore attuale netto dei flussi di cassa pari a zero, annullando quindi il risultato economico dell'operazione.

Il Tasso interno di rendimento (TIR) di progetto è il tasso che rende nullo il valore attuale netto dei flussi di cassa di un progetto, esprimendo, pertanto, il tasso di rendimento specifico di quel progetto. Il TIR di progetto è, quindi, il tasso di attualizzazione che rende nulla la somma algebrica dei flussi di cassa in un dato periodo ed eguaglia il valore attuale dei flussi di cassa attesi nel tempo al valore delle attività che li genera. Il TIR esprime, in termini percentuali, la redditività di un investimento sulla base di una serie di esborsi iniziali e di successivi flussi positivi.

Valutando un investimento attraverso l'analisi del TIR, si riterrà sostenibile solo nel caso in cui il suo valore sia superiore al costo stimato del capitale investito: in questa evenienza, infatti, anche il VAN risulterà positivo, dimostrando che il progetto risulta fattibile e sostenibile.

L'utilizzo di questo metodo è corretto quando è possibile definire, su un idoneo arco temporale, i benefici economici attesi in termini di flussi di cassa e la rischiosità associata agli stessi. Si costruisce quindi un foglio di calcolo con i dati di ingresso certi o stimati con buona approssimazione, si valutano i possibili tempi di realizzazione e l'orizzonte temporale dell'investimento, si considerano i tempi necessari per la progettazione esecutiva, l'ottenimento dei permessi, la realizzazione delle opere, e sia i costi che i ricavi si ripartiscono nei vari anni, imputandoli a ciascun anno per le quote di competenza.

Da notare che il VAN del progetto è indipendente dal modo in cui il progetto viene finanziato, mentre il VAN del promotore dipende dal modo in cui il progetto è finanziato.

Si riporta un esempio di studio di fattibilità molto semplice eseguito con il DCF/A.

STUDIO FATTIBILITA' ECONOMICO FINANZIARIA CON DCF								
	Superfici mq/Volu mi mc	Valore unitario	Valore totale	2021	2022	2023	2024	2025
Schema dei ricavi								
Superficie vendibile	1.000	3.700	3.700.000					
Ripartizione ricavi						0,2	0,4	0,4
			3.700.000			740.000	1.480.000	1.480.000
Costi di demolizione (a metro cubo)								
Volume complessivo circa 2.500 mc	2.500	50	125.000	125.000				
Costi di costruzione								
Superficie commerciale	1.000	1.300	1.300.000					
Ripartizione costi				0,2	0,4	0,4		
Totale costi di costruzione			1.300.000	260.000	520.000	520.000		
superfici a verde privato	1.000	150				150.000		
Standard primari e secondari di progetto								
verde pubblico								
parcheggi pubblici	0	100	0		0			
Viabilità uso pubblico	0	100	0		0	0		
Totale costi standard			0		0	0		
Costi indiretti								
Contributo cc , si ipotizza pari al 15% del CC	15,0%			195.000				
Spese tecniche e generali, 10% di CC+		10%	130.000					
Spese di commercializzazione/marketing		2%	74.000					
Ripartizione costi				0%	0%	20%	40%	40%
totale costi indiretti			204.000	0	0	40.800	81.600	81.600
Utile del promotore	15,0%		555.000					
ripartizione utile				10%	10%	10%	40%	30%
				55.500	55.500	55.500	222.000	166.500
Totale costi della trasformazione + profitto			2.059.000					
flussi di cassa, incluso VALORE AREA 300000 €			-300.000	-635.500	-575.500	-26.300	1.176.400	1.231.900
saggio di attualizzazione = 5%	5,0%							
flussi di cassa attualizzati				-605.238	-521.995	-22.719	967.827	965.226
saldi flussi di cassa attualizzati				-605.238	-1.127.234	-1.149.952	-182.125	783.101
Periodi				1	2	3	4	5
valore attualizzato netto			460.096					
TASSO DI RENDIMENTO INTERNO DEL PROGETTO			14%					

COSTI DI GESTIONE

Nell'esempio di verifica di fattibilità sopra riportato, per non complicare la tabella di valutazione non si sono considerati costi di gestione dopo il completamento dell'opera, in quanto si è ipotizzato che tutto il prodotto sia destinato alla vendita, per cui la manutenzione ordinaria e la manutenzione programmata per la "conservazione" saranno a carico agli acquirenti.

I costi di gestione dell'operazione sono ovviamente molto diversi a seconda del progetto e degli impegni in esso contenuti, ed influiscono sulla redditività (e quindi sulla fattibilità) dell'opera.

La valutazione di tali costi e impegni, qualora non valutati nei costi complessivi (cfr, ad esempio, l'impegno alla manutenzione delle dotazioni ecologiche e ambientali nonché di altre opere o interventi definiti in convenzione urbanistica, a carico del promotore) va ovviamente inserita nello studio di fattibilità.

Il servizio del debito (che non è stato considerato nello studio di fattibilità, in quanto il VAN ed il TIR del progetto non sono interessati dalle modalità di finanziamento del progetto, ma solo da costi e ricavi) può essere ipotizzato tutto a carico del promotore, tenendo presente che verrà "trasferito" agli acquirenti.

IL RAPPORTO TRA I COSTI DELL'INTERVENTO PRIVATO E QUELLO PUBBLICO

Nel caso che nell'accordo operativo sia previsto anche un intervento pubblico, dovrà essere valutato con i criteri indicati in precedenza, valutandone anche i costi di gestione. Dovrà essere studiata la complementarità tra l'intervento privato e l'intervento pubblico, ricordando che due beni hanno utilità complementare, quando dall'uso contemporaneo di due o più di essi si trae un'utilità complessiva superiore alla somma delle utilità dei singoli beni. (es: un centro congressi "collegato" ad un albergo: ogni bene trae vantaggio dall'altro).

BENEFICI

Nella valutazione vanno anche inseriti i benefici derivanti dall'attuazione dell'accordo operativo.

A differenza dell'analisi costi-ricavi, che valuta i costi ed i benefici (diretti ed economico-finanziari) del privato che realizza (e/o finanzia) il progetto, l'analisi costi-benefici valuta i costi iniziali e futuri, nonché i benefici che ne scaturiscono, stimandoli dal punto di vista della collettività.

L'analisi costi benefici utilizza il concetto di utilità collettiva, diverso da quello di utilità individuale. I costi e i benefici riguardano la totalità degli effetti economici per la collettività.

Si tratta di "monetizzare" un effetto sociale o ambientale o paesaggistico di un progetto, cercando la quantificazione finanziaria dell'uso di una risorsa o del vantaggio di cui gode la comunità, o la quantificazione finanziaria dello svantaggio o la privazione della risorsa che subisce la comunità, in seguito alla realizzazione di un progetto. Sono attività complesse e riservata a specialisti, da fare con valutazioni "di contingenza" o più in generale con valutazioni di beni intangibili.

Va anche considerato che la valutazione costi-benefici non è equitaria. I benefici potrebbero essere distribuiti in una parte della comunità e i costi in un'altra, del tutto distinta dalla prima, determinando uno squilibrio non accettabile, anche quando la valutazione individua un bilancio globale positivo (esempio, centro commerciale che svaluta i negozi di prossimità).

Si richiede che nella valutazione economico finanziaria sia riportata una valutazione solo qualitativa dei benefici e dei costi, in cui l'articolazione delle voci da considerare è la seguente:

- costi primari: valore delle risorse per la realizzazione, la manutenzione e l'uso delle opere; sono di fatto i costi derivanti direttamente dalla realizzazione del progetto;
- costi secondari: valore delle risorse distolte da altri fini;
- costi indiretti: valore di beni e servizi impiegati per altre attività divenute necessarie a seguito della realizzazione del progetto (e., necessità di mitigazione dell'impatto paesaggistico);
- benefici primari: incremento di valore aggiunto del bene, riduzione di costi diretti derivanti dalla realizzazione e valore delle nuove attività.
- benefici secondari: incremento di valore aggiunto e riduzione di costi collegati alle attività avviate a seguito della realizzazione dell'intervento;
- benefici indiretti: incrementi di entrate finanziarie e/o risparmi di risorse sociali e ambientali dovuto a effetti moltiplicativi generati dalla realizzazione del progetto;

- benefici e costi sostenuti relativi ai produttori e agli utenti diretti. Si tratta di gestori e utenti delle attività economiche insediate nella costruzione, proprietari, etc, che usufruiscono direttamente dell'intervento;
- benefici e costi sostenuti relativi agli utenti indiretti)coloro che usufruiscono dei servizi, delle attività valorizzate o svalutate dall'intervento);
- benefici e costi sostenuti relativi agli utenti potenziali e futuri (coloro che usufruiscono del valore di opzione e di esistenza relativo al bene e al contesto urbano-ambientale interessato dall'intervento).

CONCLUSIONI

Dovranno essere riportati in sintesi i risultati dell'analisi, il VAN ed il TIR del progetto, il rapporto tra i costi dell'intervento privato e dell'intervento pubblico, i principali benefici.