



# TRIBUNALE DI TERAMO

## Sezione Fallimentare

Rif. 50/2021 Reg. Fall.

**Fallimento** [REDACTED]

con sede in **Giulianova Lido (TE)**

– **Via G. Di Vittorio Centro Commerciale "I Portici"**

Il sottoscritto Dott. Geom. Di Natale Gabriele, con studio in Controguerra alla Via G. D'Annunzio n°69, iscritto all'Albo dei Geometri della Provincia di Teramo al n°998, a quello dei Commercialisti ed Esperti Contabili al n.13/B e dei Consulenti Tecnici presso il Tribunale al n°221, veniva incaricato di assistere il commissario giudiziario Avv. Pietro Quaresimale, per l'espletamento delle operazioni di valutazione dei beni immobili del Sig. [REDACTED] sito in Giulianova.

Dopo la formulazione del quesito, iniziavo le operazioni peritali per la ricognizione e verifica dei beni da stimare.

Per una chiarezza di esposizione ed in riguardo ai quesiti da trattare, si suddivide la presente relazione nelle seguenti parti:

<b>Sommario</b>	
1. IDENTIFICAZIONE GENERALE DELL'AZIENDA.....	2
2. DATI CATASTALI .....	2
-3.- DESCRIZIONE BENI IMMOBILI.....	3
• <i>Caratteristiche Costruttive</i> .....	3
• <i>Provenienza:</i> .....	3
• <i>Situazione Edilizia:</i> .....	4



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

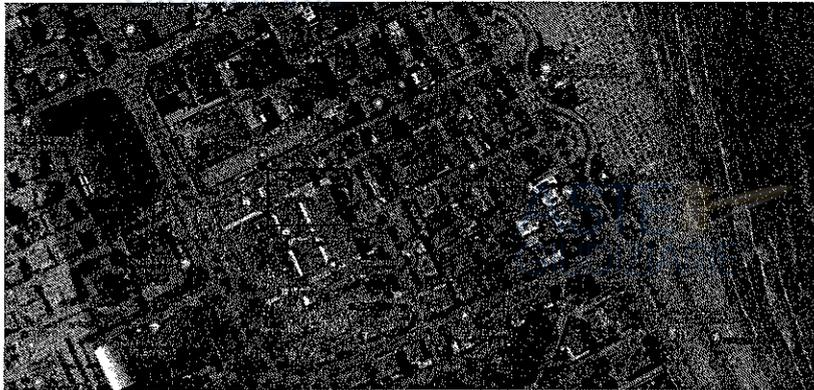
- *Contratto Locazione*:..... 4
- *Apprezamenti Generali*:..... 4
- 4.- **ATTI PREGIUDIZIEVOLI**..... 4
  - 4.1 - *Iscrizioni* ..... 4
  - 4.2 - *Trascrizioni*..... 5
- 5.- **STIMA BENI IMMOBILI**..... 5
  - 5.1 *Basi del valore*..... 5
  - 5.2 *Postulato della previsione e dell'ordinarietà*..... 9
  - 5.3 *Analisi del mercato immobiliare* ..... 10
  - 5.4 *Analisi del mercato di riferimento* ..... 11
  - 5.5 *Descrizione segmento di mercato* ..... 12
  - 5.6 *Determinazione dei parametri correttivi del valore unitario medio zonale*..... 15
  - 5.7 - *Valore di Mercato* ..... 16
    - *Consistenza Commerciale* ..... 16
    - *Valore unitario*..... 18
    - *Valore immobile* ..... 18
- 6 - **CALCOLO CANONE DI LOCAZIONE** ..... 18

**1. IDENTIFICAZIONE GENERALE DELL'AZIENDA**

I beni intestati al [redacted] con sede in Giulianova alla Via G. Di Vittorio – Centro Commerciale i Portici, svolge l'attività di vendita di elettrodomestici.

**2. DATI CATASTALI**

Il compendio immobiliare del [redacted] è siti nel Comune di Giulianova, per **Diritti pari all'intero della piena proprietà su opificio** distinto nel N.C.E.U., al Fog. **17** – Part. **1051** – Cat. D/8 – R. €. 8.784,00.





### **-3.- DESCRIZIONE BENI IMMOBILI**

Immobile sito in Giulianova alla Via G. Di Vittorio - Centro Commerciale i Portici, distinto nel N.C.E.U. - Fog. 17 - Part. 1051, in confine con proprietà xxxx xxxxxxxx xx xxxxxxxxxxxx xxxxxxxxxxxx & C. S.N.C, proprietà xxxx xxxxx Tra xxxxxxxx xxxxxxxx xxxxxxxxxxxx x Responsabilita' Limitata, area condominiale, salvo altri e/o variati.

L'opificio è sviluppato su due piani e precisamente:

- Piano terra, costituito da Area vendita/esposizione, servizi e scala

interna per una superficie di Mq. 323,00 circa;

- Piano seminterrato costituito da magazzino per una superficie di Mq. 232,00 circa, cavedio per una superficie di Mq. 20,00 circa.

- Area esterna destinata a n. 6 posti auto scoperti, per una superficie di Mq. 68,00 circa.

3

#### **• Caratteristiche Costruttive**

Il fabbricato ha struttura portante in prefabbricato, solaio in prefabbricato, tamponature esterne in prefabbricato e laterizio, interne in parte in laterizio ed in parte prefabbricate.

I pavimenti sono in gres/monocottura; gli infissi in alluminio, porte interne in legno tamburate ed impianto elettrico industriale nel locale vendita e sottotraccia negli uffici/servizi, impianto idro/termico a caldaia.

#### **• Provenienza:**

L'immobile è pervenuto al [REDACTED] con atto di compravendita - Notaio Albini del 02/12/1993 - Rep. 86017, trascritto presso la conservatoria dei registri immobiliari di Teramo in data 10/12/1993 al Reg. Part. 9238.



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

• **Situazione Edilizia:**

Il complesso immobiliare su cui insiste l'immobile oggetto di stima, risulta essere stato realizzato con regolare Concessioni Edilizie rilasciate dal Comune di Giulianova e precisamente: Concessione Edilizia 369/88 del 02/12/1988 e successive varianti n. 465/90 del 31/10/1991 e n. 432/92 del 27/08/1992, rilasciate dal Sindaco del Comune di Giulianova e dallo stesso dichiarato parzialmente agibile in data 10/09/1992 prot. n. 27866 ed in data 04/03/1993.

• **Contratto Locazione:**

L'immobile è concesso in locazione alla società XXxxxx xxx S.r.l. con contratto di locazione stipulato in data 17/08/2021 per una durata di anni 6+6 con scadenza in data 16/08/2027, per un canone annuo di €. 7.200,00 oltre IVA da pagarsi in dodici rate mensili di €. 600,00 oltre IVA entro e non oltre il giorno 5 di ogni mese, registrato telematicamente in data 15/09/2021 – Prot. 21091517091823010.

• **Apprezamenti Generali:**

L'immobile allo stato attuale risulta in mediocre stato di conservazione, necessita di manutenzione ordinaria e straordinaria.

**-4.- ATTI PREGIUDIZIEVOLI**

**- 4.1 – Iscrizioni**

➤ **Iscrizione del 14/05/2008 - Reg. Part. 1593 - Reg. Gen. 8229**

**IPOTECA VOLONTARIA**

**CONCESSIONE A GARANZIA DI MUTUO**

**Importo Totale - €. 1.200.000,00**

a favore TERCAS-Cassa di risparmio della provincia di Teramo S.p.a.

- C.F. 00075100677

Contro



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

Immobilie sito in Giulianova distinti N.C.E.U. Fog. 17 - Part. 1051 - Sub. 8 - (Proprietà 1/1);

#### - 4.2 - Trascrizioni

➤ **Trascrizione del 28/01/2016 - Reg. Part. 749 - Reg. Gen. 1080**

ATTO GIUDIZIARIO

DECRETO DI AMMISSIONE CONCORDATO PREVENTIVO

a favore MASSA DEI CREDITORI DI [REDACTED]

Immobilie sito in Giulianova distinti N.C.E.U. Fog. 17 - Part. 1051 - Sub. 8 - (Proprietà 1/1);

#### -5.- STIMA BENI IMMOBILI

Lo scopo della stima è un postulato estimativo fondamentale che stabilisce che il valore di stima dipende, o se si vuole è in funzione, dello scopo per il quale è richiesta la valutazione (*ratio aestimationis*), avendo ogni valutazione un proprio movente o ragione pratica che la promuove, in relazione al complesso dei rapporti che intercorrono tra i soggetti, i fatti e il bene, il servizio o il diritto oggetto di valutazione. Di fatto per uno stesso immobile in definite circostanze possono essere determinati uno o più valori di stima.

Nel caso in esame il presente rapporto di valutazione è finalizzato alla determinazione del "più probabile valore in libero mercato" nell'ambito comunque di una procedura di dismissione delle partecipazioni societarie.

##### 5.1 Basi del valore

Secondo l'International Valuation Standards 2007 (IVS) "il **valore di mercato** è l'ammontare stimato per il quale un determinato immobile può essere compravenduto alla data della valutazione tra un acquirente e un venditore, essendo entrambi i soggetti non condizionati,



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

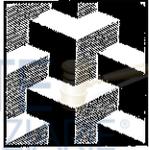
*indipendenti e con interessi opposti, dopo un'adeguata attività di marketing durante la quale entrambe le parti hanno agito con eguale capacità, con prudenza e senza alcuna costrizione."*

La definizione del valore di mercato assume essenzialmente che:

- l'immobile sia esposto un tempo sufficientemente lungo su un mercato aperto, ossia sia disponibile per un numero adeguato di eventuali acquirenti e per il vaglio da parte del venditore delle richieste; la durata dipende ovviamente dal tipo di immobile e dalla dinamica del mercato;
- il compratore e il venditore siano motivati dal proprio interesse (principio edonistico);
- il compratore e il venditore siano bene informati (principio di trasparenza) e agiscano con prudenza e in modo indipendente.
- non siano computate nel valore di mercato le spese di transazione (atto, visure, imposte, ecc.) e le spese di intermediazione;

La Banca d'Italia con la circolare n. 263 del 27.12.2006 definisce il valore di mercato *"l'importo stimato al quale l'immobile verrebbe venduto alla data della valutazione in un operazione svolta tra un venditore e un acquirente consenzienti alle normali condizioni di mercato dopo un'adeguata promozione commerciale, nell'ambito della quale entrambe le parti hanno agito con cognizione di causa, con prudenza e senza costrizione"*, concetto ripreso anche dall'ABI nelle *"Linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie"*.

Peraltro è utile richiamare, ai fini della presente stima, anche il valore di **vendita forzata**, che secondo gli standard internazionali (IVS 2007 – IVS 2, nota 6.11) viene così definito:



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

*"Il termine di vendita forzata è usato spesso in circostanze nelle quali un venditore è costretto a vendere e/o non è possibile lo svolgimento di un appropriato periodo di marketing. Il prezzo ottenibile in queste circostanze non soddisfa la definizione di valore di mercato. Il prezzo che potrebbe essere ottenuto in queste circostanze dipende dalla natura della pressione operata sul venditore o dalle ragioni per le quali non può essere intrapreso un marketing appropriato. Per il venditore può riflettere anche le conseguenze di non riuscire a vendere in un dato periodo. Il prezzo ottenibile in una vendita forzata non può essere previsto realisticamente, a meno che la natura o le ragioni delle costrizioni sul venditore siano conosciute. Il prezzo che un venditore accetta in una vendita forzata riflette le sue particolari condizioni piuttosto che quelle del venditore ipotetico della definizione di valore di mercato. Il prezzo ottenibile in una vendita forzata presenta solamente una relazione causale con il valore di mercato, o con qualsiasi altra base definita in questo standard. La vendita forzata non è una base di valutazione né un obiettivo distinto di misurazione ma è una descrizione della situazione nella quale ha luogo il trasferimento".*

Secondo le Linee guida ABI per le valutazioni degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie – (edizione 05/2011 - Appendice A.1.5) il valore di vendita forzata viene così definito:

*"Il valore di vendita forzata è l'importo che si può ragionevolmente ricavare dalla vendita di un bene, entro un intervallo troppo breve perché rispetti i tempi di commercializzazione richiesti dalla definizione del valore di mercato. (A.1.5.1)*

*La vendita forzata implica un prezzo derivante da una vendita avvenuta in circostanze straordinarie. Generalmente riflette un periodo di*



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

*commercializzazione inadeguato, durante il quale il bene non è stato esposto nel mercato a sufficienza; a volte riflette la condizione di un venditore non intenzionato alla vendita e/o una vendita imposta o estorta (A.1.5.1.1).*

*Il prezzo di vendita forzata si fa dipendere dal periodo di esposizione correlato alle condizioni soggettive delle parti contraenti, alle condizioni oggettive dell'immobile e allo svolgimento della trattativa. (A.1.5.1.2)*

*Il prezzo ottenibile in una vendita forzata non può essere previsto realisticamente, a meno che la natura o le ragioni delle costrizioni sul venditore siano conosciute. (A.1.5.1.3)*

*Il valore di vendita forzata è atteso essere minore del prezzo di mercato, ma non può essere calcolato con una semplice decurtazione percentuale del valore di mercato. (A.1.5.1.3.1)*

*Il valore di vendita forzata deve fare riferimento a specifiche assunzioni, tenuto conto che non è realistico che il perito determini il valore senza conoscere la ragione delle limitazioni esistenti. (A.1.5.1.3.2)*

*Le assunzioni nella stima del valore di vendita forzata possono riguardare l'applicazione di un criterio convenzionale basato sulla simulazione del processo di formazione del prezzo riferito alle caratteristiche immobiliari. (A.1.5.1.3.3)*

*Il Codice delle Valutazioni Immobiliari - Italian Property Valuation Standard afferma che per valore di "vendita forzata" si intende "la somma di danaro ottenibile dalla vendita dell'immobile nei casi in cui, per qualsiasi ragione, il venditore è costretto a cedere l'immobile. E' possibile che un valutatore sia incaricato di stimare un valore di mercato che rifletta una limitazione alla commerciabilità corrente o prevista: in tale ipotesi il valore è*



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

*connesso a specifiche assunzioni che il valutatore immobiliare deve indicare nel Rapporto di valutazione.” (2.13)*

Nel codice si evidenzia che “*Il termine “vendita forzata” è usato spesso in circostanze nelle quali un venditore è costretto a vendere il proprio bene immobiliare e gli è pertanto preclusa l’attuazione di appropriate attività di marketing per il periodo di tempo prezzo ottenibile in queste circostanze non soddisfa la definizione del valore di mercato. In queste circostanze il prezzo dipende dalla natura della pressione operata sul venditore e dalle ragioni per le quali non può intrapreso un marketing appropriato. Il prezzo ottenibile in una vendita forzata non può essere previsto realisticamente, salvo che la natura o le ragioni delle costrizioni sul venditore siano conosciute. La vendita forzata non è una base di valutazione né un obiettivo distinto di misurazione del valore bensì una descrizione della situazione nella quale ha luogo il trasferimento dell’asset” (2.14)*

### **5.2 Postulato della previsione e dell’ordinarietà**

Ai fini della stima appare inoltre necessario richiamare altri due postulati estimativi ritenuti fondamentali: il postulato della previsione e il postulato dell’ordinarietà.

Il postulato della previsione afferma che il giudizio di stima è la determinazione del “valore previsto” che ha la maggiore possibilità di manifestarsi nella realtà.

Il postulato dell’ordinarietà afferma che in ogni valutazione i soggetti interessati di qualsiasi tipo e genere, le circostanze, i parametri e quant’altro preso in considerazione deve essere sempre riferito alla condizione di normalità ovvero il giudizio di stima deve formularsi facendo sempre esclusivo riferimento alle circostanze che con maggiore



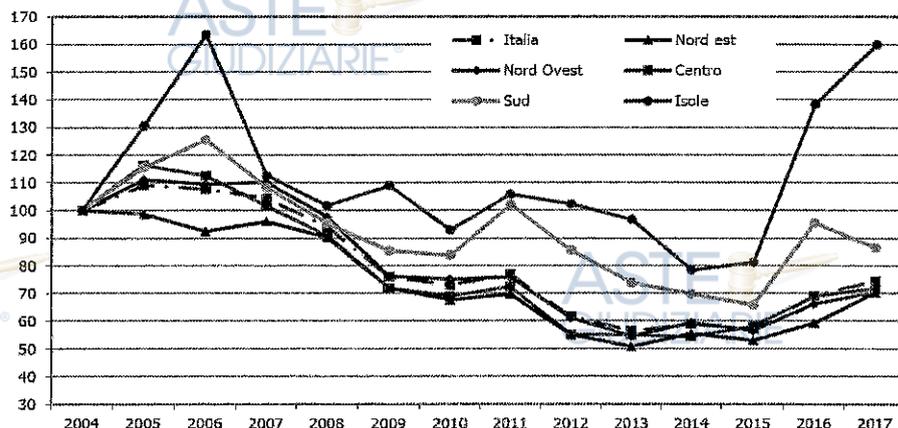
Dott. Geom. Gabriele Di Natale

frequenza si riscontrano in un particolare mercato.

### 5.3 Analisi del mercato immobiliare

Analizzando il Rapporto immobiliare 2018 si rileva che “dopo la notevole espansione dei volumi compravenduti registrata nel 2016 (oltre il 20% in più del 2015), il dato relativo al 2017 mostra un tasso in rallentamento, sebbene saldamente in territorio positivo, +7,6%. Il volume di scambio supera le 12.000 unità con l'indice IMI che raggiunge l'1,56%. Per oltre i due terzi del totale le compravendite hanno interessato le regioni settentrionali (38,3% al Nord Ovest, 28,8% al Nord Est), con un rialzo particolarmente significativo in Veneto (+27,5%), Piemonte (+16,8%) ed Emilia-Romagna (+12,5%); poco rilevante, in relazione all'esiguo numero di unità scambiate, è il +45% della Valle d'Aosta.

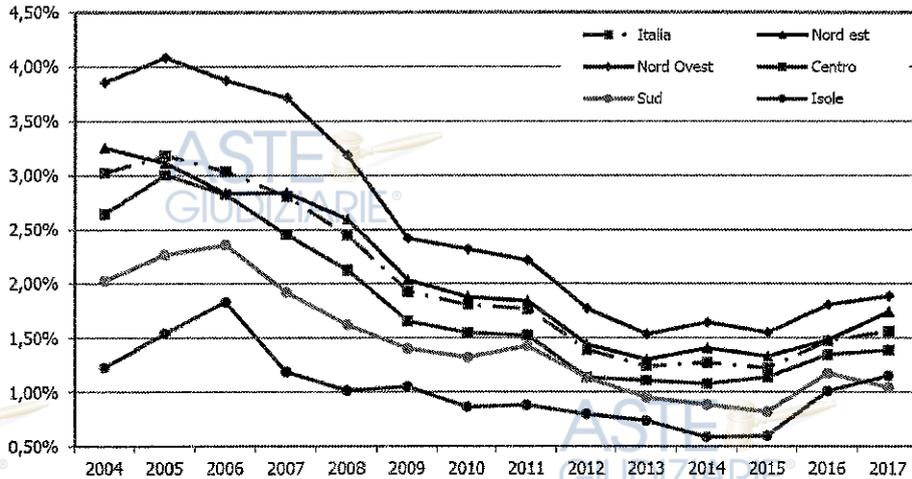
Se nel Centro prevale il segno positivo, con in evidenza il + 21,1% del Lazio e le Marche unica regione in calo (-18,8%), nel Sud Italia quattro regioni su sei risultano in calo (spicca il -27,4% della Puglia), determinando l'unico tasso negativo tra le macroaree territoriali in termini aggregati, -9,4%; nelle Isole è la Sicilia a fare da traino con una crescita del 27,4%.”



NUMERO INDICE NTN NAZIONALE PER AREA GEOGRAFICA -

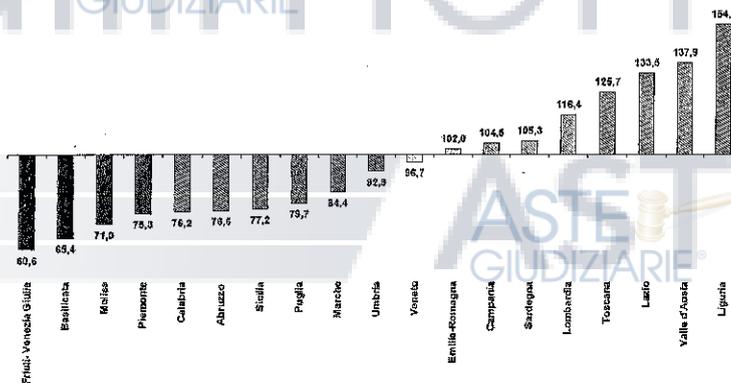


Dott. Geom. Gabriele Di Natale



ANDAMENTO IMI NAZIONALE PER AREA GEOGRAFICA -

Anche la serie storica dell'IMI<sup>1</sup>, indica una scarsa intensità mobilità del mercato immobiliare, tranne che per le isole.



### 5.4 Analisi del mercato di riferimento

Il mercato immobiliare è articolato in sottomercati (segmenti) sui quali si hanno conoscenze basate su dati e informazioni in uso nella prassi commerciale. Ai fini della stima è necessario svolgere un'analisi del mercato immobiliare per individuare il segmento di mercato cui appartiene l'immobile.

In pratica, il segmento di mercato rappresenta l'unità elementare del

<sup>1</sup> Rapporto tra il numero delle transazione normalizzate (NTN) e lo stock delle unità immobiliare.



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

mercato immobiliare, si tratta dell'unità non ulteriormente scindibile nell'analisi economica-estimativa del mercato immobiliare.

Ai fini dell'analisi economica-estimativa, un segmento di mercato, in termini concreti, è definito rispetto ai seguenti principali parametri:

- localizzazione;
- destinazione;
- tipologia immobiliare;
- tipologia edilizia;
- dimensione;
- caratteri della domanda e dell'offerta;
- forma di mercato;
- filtering<sup>2</sup>;
- fase del mercato immobiliare.

Di seguito, si vanno ad analizzare in forma sintetica i parametri che descrivono il segmento di mercato di riferimento.

12

### 5.5 Descrizione segmento di mercato

#### ■ Zona territoriale omogenea (OMI)

- |                                               |                                                  |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| <input checked="" type="checkbox"/> Urbana    | <input type="checkbox"/> Centrale                |
|                                               | <input checked="" type="checkbox"/> Semicentrale |
|                                               | <input type="checkbox"/> Periferica              |
| <input checked="" type="checkbox"/> Suburbana |                                                  |
| <input type="checkbox"/> Extraurbana          |                                                  |
| <input type="checkbox"/> Agricola             |                                                  |

#### ■ Destinazione urbanistica (PRG)

- Residenziale

<sup>2</sup> Il filtering rappresenta un aspetto economico sociale dello specifico segmento di mercato preso in esame. Il filtering indica quindi l'influenza nulla (assente), positiva (up) o negativa (down) della situazione economica sociale e i particolare descrive il variare di specifiche dinamiche insediative della popolazione in una determinata



- Direzionale
- Commerciale
- Turistico - ricettivo
- Industriale
- Terziario
- Sportiva
- Agricolo

**Tipologia immobiliare**

- Fabbricato Residenziale

Indicare lo stato di conservazione:

- ristrutturato
- seminuovo
- usato
- rudere

- Terreno

**Caratteri domanda e offerta**

- Ipotetico lato acquirente
- Privato
  - Società
  - Cooperativa
  - Ente

Lato venditore  Privato

- Società
- Cooperativa
- Ente

**Forma di mercato:**  Concorrenza monopolistica<sup>3</sup>

zona dell'abitato.

<sup>3</sup> La forma di mercato è caratterizzata da numerosi offerenti e da numerosi compratori e il prodotto è differenziato. La concorrenza monopolistica caratterizza in modo particolare il mercato dell'usato. Il prodotto immobiliare offerto è differenziato per: localizzazione, diversa tipologia, funzionalità e tecnologia, diversa forma di pubblicità del prodotto e dei servizi legati alla vendita. Questa forma di mercato assomiglia alla concorrenza perfetta, l'unica differenza è la non omogeneità del prodotto, il che fa assumere al bene nella formazione del prezzo sia le caratteristiche del monopolio, sia della libera concorrenza. Il venditore può esercitare potere discrezionale sul prezzo legato alla naturale



Concorrenza monopolistica ristretta<sup>4</sup> (*lato domanda*)

Oligopolio<sup>5</sup>

Monopolio<sup>6</sup>

Monopolio bilaterale<sup>7</sup>

■ **Filtering**

Assente

Up

Down

■ **Fase del mercato immobiliare**

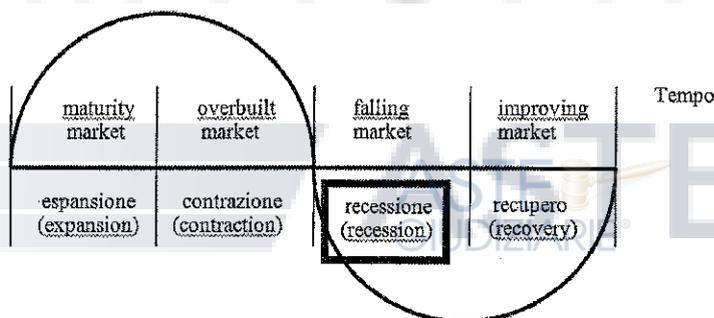
Recupero

Espansione

Contrazione

Recessione: domanda scarsa (falling Market)

Livello del prezzo



disomogeneità degli immobili nel quadro ad esempio del quartiere o dell'isolato, ma subisce la concorrenza di altri venditori dello stesso segmento di mercato.

<sup>4</sup> Stesse caratteristiche della forma di mercato di "concorrenza monopolistica" però in forma ristretta lato domanda oppure lato offerta.

<sup>5</sup> Il mercato è costituito da pochi offerenti e da molti compratori. Il prodotto può essere sia omogeneo sia differenziato, riguarda il mercato del nuovo e, essendo caratterizzato da poche imprese, si può verificare una rivalità tra le imprese presenti. In questo caso per si parla di oligopolio non collusivo, oppure se le imprese si mettono d'accordo, formando un cartello, si ha un oligopolio collusivo. A secondo dell'accordo tra le aziende che può essere: a quantità libera, a prezzo concordato, o a quote di mercato a prezzo concordato, il prezzo che ne deriva è altamente discriminato.

<sup>6</sup> Il mercato è caratterizzato da un solo offerente e da molti compratori. Il bene è unico e non sostituibile, il prezzo è determinato dalle strategie di chi detiene il monopolio, che può fissare la quantità di vendita e accettare il prezzo offerto dal mercato, oppure può usare un prezzo diverso in base a chi è venduta la merce. In questo ultimo caso si deve prevedere la formazione di sottomercati che sono influenzati da preferenze diverse dei consumatori. Nel mercato edilizio i beni che soddisfano questa particolare condizione sono generalmente quelli ubicati in particolari pregio.

<sup>7</sup> Esiste un solo venditore e un solo compratore. Un tipico esempio sono i reliquati. In questi casi il prezzo si determina con il criterio della doppia stima delle proprietà, effettuando la valutazione dell'immobile nella situazione ante e post vendita e ante e post acquisto



Analizzando il mercato di riferimento, nel caso in esame occorre evidenziare che la particolarità del compendio immobiliare fa sì che diminuisce il numero di operatori economici interessati all'acquisto.

Questo conduce ad ipotizzare che la forma di mercato, nel caso in esame, potrebbe essere quella dell'oligopolio bilaterale (lato domanda) prossimo al monopolio bilaterale. In questo ultimo caso, dove i soggetti disponibili alla contrattazione si riducono a pochissime unità, la formazione del prezzo non segue le regole di mercato ma si basa sulla capacità contrattuale delle parti.

E' chiaro che nei casi di procedure concorsuali, la parte "debole" è la società in procedura.

#### 5.6 Determinazione dei parametri correttivi del valore unitario medio zonale

Applicando al suddetto valore medio zonale degli opportuni coefficienti di apprezzamento e deprezzamento che tengano conto delle caratteristiche che influenzano la formazione del valore di mercato, desunti sia dalla letteratura che per apprezzamento, si arriva a determinare il più probabile valore di mercato dell'immobile oggetto di stima.

Nel caso in esame verranno considerati e calcolati i seguenti parametri:

#### - *Vetustà KV*

Da 0 a 5 anni di anzianità: 1,10

Da 6 a 10 anni di anzianità: 1,05

Da 10 a 20 anni di anzianità: 1,00

Da 20 a 40 anni di anzianità: 0,90

Oltre 40 anni di anzianità: 0,80



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

- **Stato di conservazione KC**

Ottimo: 1,15

Normale: 1,00

Mediocre: 0,90

Scadente: 0,70

- **Spazi esterni pertinenziali KE**

Presenza di spazi esterni pertinenziali di proprietà esclusiva: 1

Assenza di spazi esterni pertinenziali di proprietà esclusiva: 0,90

- **Tipo di procedura KP**

Vendita libera (garanzia per i vizi ed adeguata attività di marketing): 1

Vendita fallimentare (assenza di garanzie per i vizi e presenza di costrizioni): 0,85

**5.7 – Valore di Mercato**

Ai fini dell'analisi degli elementi di raffronto vengono di seguito indicati i dati dell'Osservatorio del Mercato Immobiliare di Giulianova rilevati dall'ex Agenzia del Territorio, riferiti al 2° semestre 2022 e relativi alla zona OMI dove è ubicato l'immobile oggetto di stima.

16

<b>Anno 2022 – Semestre 2</b>			Valori di mercato (€/mq)	
<b>Comune:</b> GIULIANOVA (TE)				
<b>Fascia:</b> Semicentrale				
<b>Zona:</b> C8				
<b>Descrizione:</b> LIDO: VIA ANNUNZIATA, VIA LEPANTO, VIA SIMONCINI, VIA SALERNO, VIA ELBA, ECC.				
<i>Tipologia edilizia</i>	Stato	N/L	Min	Max
Magazzino	N	L	460	660
Negozi	N	L	880	1750

■ **Consistenza Commerciale**

Per la determinazione della consistenza commerciale si utilizzeranno



Dott. Geom. Gabriele Di Natale

opportuni coefficienti di ragguglio<sup>8</sup>. In particolare si opererà riferimento ai coefficienti indicati nell'allegato "C"<sup>9</sup> del DPR 138/1998 che sono alla base della determinazione delle superfici catastali come riportati in visura catastale.

**Diritti pari all'intero della piena proprietà su opificio distinto nel N.C.E.U., al Fog. 17 – Part. 1051 – Cat. D/8 – R. €. 8.784,00.**

PIANO TERRA	SUPERFICIE	COEFF RAGG	SUP. COMMERCIALE (Mq)
NEGOZIO	323,00	1,00	323,00
MAGAZZINO	232,00	0,50	116,00
CAVEDIO	20,00	0,20	4,00
POSTI AUTO	68,00	0,15	10,20
<b>TOTALE SUPERFICIE COMMERCIALE</b>			<b>453,20</b>

17

**Parametri:**

Vetustà KV = 0,90 (da 20 a 40 anni)

Stato di conservazione KC = 0,90 (Mediocre)

Spazi esterni pertinenziali accessibilità KE = 1,00 (presente)

Tipo di procedura KP = 0,85 (Vendita esecutiva)

Determinazione coefficiente globale

*Il coefficiente totale di adeguamento (KTOT) del valore medio zonale risulta pari a:*

$$KTOT = 0,90 \times 0,90 \times 1,00 \times 0,85 = 0,6885$$

<sup>8</sup> Coefficiente, generalmente minore di uno, attraverso il quale è possibile rapportare all'unità immobiliare urbana principale la superficie delle proprie pertinenze.

<sup>9</sup> Norme tecniche per la determinazione della superficie catastale delle unità immobiliari a destinazione ordinaria (gruppi R, P, T).



■ **Valore unitario**

Il valore unitario dell'immobile oggetto di stima risulta quindi pari a:

$$\text{€/mq } 800,00 \times 0,6885 = \text{Euro } 550,80 \text{ mq}$$

■ **Valore immobile**

Applicando alle suddette superfici commerciali i valori unitari riferiti all'unita a destinazione residenziale si ha che il valore complessivo dell'opificio commerciale è pari a:

$$\text{Mq } 453,20 \times \text{€/mq } 550,80 = \text{€ } 249.622,56$$

ed in cifra tonda €/mq **250.000,00**

Il Valore Complessivo del compendio Immobiliare della  
ammontano ad **€ 250.000,00**

18

**- 6 - CALCOLO CANONE DI LOCAZIONE**

Calcolare il canone di locazione consiste nel considerare gli elementi certi (superfici dei locali e relative pertinenze) e nel valutare teoricamente gli elementi di qualità e di ubicazione dell'immobile che influiscono sul valore dell'immobile stesso.

Determinazione del valore di locazione piu' probabile.

Per la determinazione del valore del bene, di cui determinare il più probabile valore di concessione immobiliare, il procedimento di stima utilizzato è quello "sintetico-comparativo", mediante il confronto diretto con dati desunti dal mercato. Attualmente, tale procedura, rappresenta il



metodo più appropriato e di più ampia applicazione. Come primo approccio si è definito un mercato elementare omogeneo in cui esistono immobili sostanzialmente analoghi per caratteristiche a quelli oggetto di stima, in modo da individuare il segmento di riferimento (caratterizzato da localizzazione, destinazione d'uso, tipologia immobiliare, tipologia edilizia, dimensione, caratteri della domanda e dell'offerta, forma di mercato, fase del mercato immobiliare). Secondo quanto espresso da un'ampia letteratura in materia estimativa, nel processo di analisi sono stati inoltre considerati valori intrinseci del bene che influenzano il mercato, quali la localizzazione e l'ubicazione rispetto al centro urbano, il collegamento con le principali infrastrutture, le caratteristiche morfologiche e tipologiche, l'epoca di costruzione, l'influenza dei fattori esterni ambientali, che incidono sulla scelta del valore medio attribuito in base ad un parametro di riferimento. Al fine di reperire dati certi sono stati considerati come riferimento la banca dati delle quotazioni immobiliari dell'Agenzia del Territorio - Osservatorio del Mercato Immobiliare. Come è noto il mercato immobiliare fa riferimento generalmente alla superficie commerciale nel caso di determinazione del valore di mercato degli immobili, al contrario, la superficie utile viene utilizzata per la determinazione del valore locativo o di concessione immobiliare. Alla superficie delle unità principali, vanno aggiunte le superfici delle pertinenze esclusive, opportunamente omogeneizzate, ottenendo così la superficie virtuale complessiva commerciale o utile, a seconda che debba determinarsi il valore di mercato ovvero il valore della concessione immobiliare come nel caso in esame. In particolare, per la locazione e per la concessione immobiliare, si ritiene corretto



utilizzare la "superficie utile lorda" cioè la superficie delimitata dal perimetro esterno dell'unità immobiliare, misurata al netto delle murature esterne ed al lordo delle tramezzature interne.

Per la determinazione della superficie utile come sopra definita, valgono le regole di carattere generale (relative anche alla determinazione della superficie commerciale). Pertanto, dovendo procedere alla stima della superficie utile lorda dell'immobile, considerate le omogeneizzazioni (D.P.R. 138/1998), risulta:

**--Locale commerciale superficie catastale totale di Mq 453,20**

Inoltre, ad ulteriore verifica, si riportano i valori di locazione desunti dalla banca dati dell'Agenzia delle Entrate, espressi in €/mq al mese e riferiti alla superficie netta.

**ANNO 2021 – Semestre 2**

**Banca dati delle quotazioni immobiliari - Risultato**

Risultato interrogazione: Anno 2021 - Semestre 2

⚠ Nel 2° semestre 2021 nella scorsa rilevazione nelle zone centrali (zone B2) dei comuni di Castelli, Isola del Gran Sasso d'Italia e Montorio al Vomano, in cui il mercato immobiliare risulta sensibilmente condizionato dagli effetti degli eventi sismici del 24 agosto e del 30 ottobre 2016.

Provincia: TERAMO  
Comune: GIULIANOVA  
Fascia/zona: Semicentrale/LUD; VIA ANNUNZIATA, VIA LEPARITO, VIA SIMONINI, VIA MORFALCONE, VIA SALERNO, VIA ELBA, VIA ADIGE  
Codice di zona: CD  
Mitozona catastale n.0  
Tipologia prevalente: Abitazioni civili  
Destinazione Commerciale

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)		Superficie (L/M)	Valori Locazione (€/mq x mese)		Superficie (L/M)
		Min	Max		Min	Max	
Magazzini	NORMALE	660	680	L	1,7	2,4	N
Negozi	NORMALE	880	1750	L	4,3	8,6	N

Il prezzo unitario di locazione del secondo semestre dell'anno 2021 per i locali commerciali è pari al valore minimo di €. 4,30 e massimo €. 8,60 al mese per metro quadro di superficie utile lorda, mentre per i locali magazzino è pari al valore minimo di €. 1,70 e massimo €. 2,40 al mese per metro quadro di superficie utile lorda.



**ANNO 2022 – Semestre 2**

Risultato Interrogazione: Anno 2022 - Semestre 2

ⓘ Nel 2° semestre 2022 resta sospesa la rilevazione nelle zone contrali dei comuni di Castelli, Isola del Gran Sasso d'Italia e Montorio al Vomano, in cui il mercato immobiliare risulta sensibilmente condizionato dagli effetti degli eventi sismici del 29 agosto e del 30 ottobre 2016

Provincia: TERAMO  
Comune: GIULIANOVA  
Fascia/zona: Semicentrale/ALTO: VIA ANNUNZIATA, VIA LEPANTO, VIA SIMONINI, VIA MONFALCONE, VIA SALERNO, VIA ELBA, VIA ADIGE  
Codice di zona: CB  
Microzona catastale n.: 0  
Tipologia prevalente: Abitazioni civili  
Destinazione: Commerciale

Tipologia	Stato conservativo	Valore Mercato (€/mq)		Superficie (L/N)	Valori Locazione (€/mq x mese)		Superficie (L/N)
		Min	Max		Min	Max	
Magazzini	NORMALE	460	660	L	1,7	2,4	N
Negozi	NORMALE	880	1250	L	4,3	8,6	N

Il prezzo unitario di locazione del secondo semestre dell'anno 2022 è pari al valore minimo di €. 4,30 e massimo €. 8,60 al mese per metro quadro di superficie utile lorda, mentre per i locali magazzino è pari al valore minimo di €. 1,70 e massimo €. 2,40 al mese per metro quadro di superficie utile lorda.

Considerando che alla data della stipula del contratto di locazione (17/08/2021) ad oggi i valori di locazione non sono variati, pertanto viene considerato un valore medio con un abbattimento del 20% considerando la situazione attuale del mercato immobiliare e la situazione attuale dell'immobile concesso in locazione, pertanto il valore è pari ad euro:

Locale commerciale → Mq. 323,00 X 5,15 = €. 1.666,68 mensile

Magazzino → Mq. 232,00 X 1,64 = €. 380,48 mensile

**Canone Locazione → €. 1.666,68 + €. 380,48 = €. 2.047,16 mensile**

**ed in cifra tonda €. 2.000,00 mensile**



**Studio Di Natale & Associati**

Progettazione - Consulenza tecnica Civile/Penale - Impianti

Dott. Geom. Gabriele Di Natale

Ritenendo con tanto di aver pienamente ottemperato al mandato affidatogli, il sottoscritto rassegna la presente relazione peritale, ringraziando la S.v. per la fiducia accordatagli e rimanendo a disposizione per eventuali chiarimenti in merito a quanto suesposto.

Controguerra li 03/05/2023

**IL C.T.U.**

(Dott. Geom. Gabriele Di Natale)

Fallimenti

22