

Relazione di Consulenza Tecnica

Valutazione fitto e cessione di ramo di azienda
Bed & Breakfast

STUDIO:
DOTT. GIOVANNI OLIVETO

1 – Premessa

1.1 Premessa	3
--------------------	---

2 – Analisi del mercato

2.1 Introduzione	4
2.2 L'offerta turistica	5
2.3 Le imprese ricettive concorrenti	5
2.4 L'andamento della domanda turistica e sue peculiarità	8

3 – informazioni sull'attività e contratti in corso

3.1 I contratti di locazione in corso	12
3.2 Autorizzazioni amministrative / Scia sanitarie	13
3.3 I contratti di lavoro dipendente	14
3.4 I contratti di somministrazione di alimenti e bevande	14
3.5 I contratti di somministrazione utenze	14
3.6 I contratti di intermediazione con portali internet	14
3.7 I contratti di prestazioni di servizi (non a carattere personale)	14

4 – Le suites ubicate nella palazzina in via Cambio n.1

4.1 Suite Blumarine	15
4.2 Suite Sahara Noir	17
4.3 Suite Giada	19
4.4 Suite Malaga	21

5 – La suite ubicata nella palazzina in via Ognissanti n.49

5.1 Suite Queen	23
-----------------------	----

6	– I servizi offerti	25
7	– la matrice SWOT	26
8	– Il Target della clientela	27
9	– I prezzi	27
10	– La comunicazione	29
11	– I canali di distribuzione	29
12	– Il Piano degli investimenti	30
13	– Previsioni sull'andamento economico (gestione caratteristica)	32
14	– Il rendiconto finanziario	36
15	– Osservazioni su redditività aziendale e flussi monetari	38
16	– La quantificazione dell'equo corrispettivo per l'affitto	39
17	– La quantificazione del valore di cessione del ramo aziendale	39
17.1	Metodo patrimoniale	39
17.2	Metodo reddituale	40
17.3	Metodo misto patrimoniale reddituale	41
17.4	Scelta del metodo per la determinazione del valore di cessione	41
17.5	Il valore di cessione	42
18	Conclusioni	43

	Elenco degli allegati	19
--	------------------------------	-----------

Giovanni Oliveto

Dottore Commercialista

Revisore legale

Ordine ODCEC Trani n°309

Via degli Orti, n°47

76121 Barletta BT

C.F. LVTGNN62M13A669H

Partita IVA: 07400140724

Telefono e fax: 0883.534648

Cellulare: 342.6106209

E.mail: g.oliveto@libero.it

Pec: giovannioliveto@odcetrani.it**Tribunale di Trani**

Ill.mo G.D. Dott.ssa Maria Azzurra Guerra

Ill.mo curatore Avv. Angelo Ancona

Barletta, 10/03/2025.

Oggetto: Valutazione fitto e cessione di ramo di azienda B&B - Rif. Liquidazione giudiziale [REDACTED] con sede legale in TRANI via [REDACTED] Cod. Fisc. [REDACTED] sentenza n° 116/2024 pubblicata il 29/11/2024, rep. 117/2024, RG 137-1/2024.

Il sottoscritto Oliveto Giovanni, dottore commercialista, con studio in Barletta (BT) via degli Orti n.47, nominato consulente tecnico della impresa [REDACTED], incaricato di esprimere una valutazione sul canone di affitto e valore di cessione del ramo aziendale costituito dall'attività di Bed & Breakfast, esercitata nella zona prospiciente il porto della città di Trani (BT), espone quanto segue.

1. Premessa

La [REDACTED] esercitava le seguenti due attività: ristorazione e Bed & Breakfast (di seguito B&B).

La valutazione del ramo di azienda afferente all'attività di B&B, tanto con riguardo all'ipotesi di affitto quanto a quella della cessione, necessita di un esame preliminare del mercato in cui opera l'impresa, della sua connotazione all'interno di esso, dei servizi offerti, dei prezzi e di ogni altro aspetto idoneo ad individuarne la potenziale redditività. Ciò in quanto i vari modelli teorici elaborati dalla dottrina economica per quantificare i "congrui" corrispettivi di affitto e/o di cessione non possono essere ovviamente caratterizzati dall'astrattezza, ma devono conformarsi alla realtà ed alle aspettative di profitto, che per gli imprenditori costituiscono la principale spinta motivazionale all'investimento.

Contenzioso tributario
Contabilità e Fisco
Revisione contabile

Valutazione aziende
Analisi di Bilancio
Business Plan

Ristrutturazioni aziendali
Acquisizioni e cessioni
Risanamento Imprese

2.1. – Introduzione

Il “mercato”, com'è noto, è costituito da una “offerta” e da una “domanda”. Analizzare il mercato significa, pertanto, porre sotto osservazione ciascuna delle suddette componenti al fine di prevedere, sulla base dei dati disponibili, relativi al presente ed al passato, quello che potrebbe ragionevolmente atteggiarsi come l'andamento futuro.

L'analisi del mercato richiede la preliminare acquisizione di informazioni e dati, da fonti “interne” ed “esterne”.

Le prime (fonti interne) sono generalmente costituite dai dati contabili nonché da informazioni relative alle presenze, alla segmentazione della clientela (per nazionalità, età, sesso, fascia di reddito, motivazioni del soggiorno, e così via), al grado di soddisfazione (o insoddisfazione) espressa attraverso questionari e recensioni sui siti internet con riguardo ai servizi ricevuti (prima colazione, arredamento, confort, pulizia delle camere, e così via).

Le seconde (fonti esterne) sono rappresentate dalle statistiche e all'occorrenza anche dalle indagini di mercato, di norma commissionate ad agenzie specializzate, utili ad individuare i flussi turistici, i bisogni e le aspettative della clientela, i concorrenti reali e potenziali, le previsioni circa l'andamento (nel breve/medio periodo) del mercato turistico nella zona di riferimento.

Sulla scorta di tali informazioni l'impresa, in ragione delle proprie peculiarità e delle professionalità di cui dispone, può assumere corrette decisioni strategiche ed operative in ordine al proprio “posizionamento” sul mercato, al/ai “target” del clientela prescelta, alla quantità e qualità dei servizi offerti, ai prezzi da praticare, alle strategie di “distribuzione” (ad es. sito internet per vendita diretta e/o tramite portali come booking.it ed altri, agenzie di viaggio, e così via) e quelle di “comunicazione” (pubblicità, sponsorizzazione di eventi, e così via).

Tanto premesso, occorre precisare che l'attività del ramo aziendale in questione è di recente istituzione, in quanto è di fatto iniziata sul finire dell'anno 2022, per cui, alle difficoltà legate al reperimento delle informazioni “interne” da parte un terzo (qual è la curatela), si aggiunge il fatto che esse riguarderebbero comunque un periodo storico alquanto limitato e, quindi, di modesta utilità ai fini che ci occupano.

Per altro verso occorre altresì considerare che le scelte che attengono alle dimensioni, alla localizzazione, alle caratteristiche dei locali, all'arredamento, al target della clientela, risultano di fatto già compiute in seguito agli investimenti effettuali, sicché l'attenzione va prevalentemente rivolta agli aspetti che maggiormente interessano la "nicchia" in cui l'impresa si è collocata.

2.2 – L'offerta turistica

Per offerta turistica deve intendersi l'insieme dei beni e servizi offerti da tutti gli operatori, privati e pubblici, collocati all'interno di un contesto paesaggistico, ambientale, climatico, culturale, sociale, eno-gastronomico, architettonico, storico, e così via, che, unitariamente considerati, riescano a suscitare "emozioni" ai propri clienti.

Sotto tale profilo la cittadina di Trani non necessita di presentazioni, possedendo un patrimonio variegato, di incantevole bellezza e straordinario interesse sotto ogni profilo, noto a chiunque.

A ciò va aggiunto che essa è incastonata sul mare, al centro della Puglia, ed è facilmente raggiungibile da autostrada, ferrovia e aeroporti (Bari e Foggia) e rappresenta altresì un eccellente punto di sosta per visitare i tanti luoghi di interesse dei dintorni (ad es. litorali, Castel del Monte, il centro storico delle città di Bisceglie, Molfetta, Barletta; la pinacoteca del celeberrimo Giuseppe de Nittis al Palazzo della Marra, e così via), nonché, non da ultimo, per apprezzare le tante specialità eno-gastronomiche del versante adriatico della regione.

Tale è la ragione per cui nel corso dei decenni si sono ampliate, modernizzandosi e specializzandosi, le numerose strutture ricettive e ristorative oggi presenti sul territorio.

2.3 – Le imprese ricettive concorrenti

L'offerta turistica in Puglia e, più segnatamente nella città di Trani, appare contrassegnata da una molteplicità di strutture, che comprendono alberghi, B&B, affittacamere, sicuramente cresciute negli ultimi anni sia per numero che per grado di attenzione alle esigenze della clientela.

L'elenco delle strutture risultanti dal "Registro Regionale delle strutture ricettive non alberghiere", generato dal *Digital Management System (DMS)* della Regione Puglia in data 15/02/2025, con riferimento all'anno 2025, sono le seguenti:

n	Denominazione	CIS	Sottotipologia	Via
---	---------------	-----	----------------	-----

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23
24
25
26
27
28
29
30
31
32
33
34
35
36
37
38
39
40
41
42
43
44
45
46
47
48
49
50
51
52
53
54
55
56
57
58
59
60
61

ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®**OMISSIS**ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®ASTE
GIUDIZIARIE®

OMISSIS

Pur non potendosi allo stato conoscere le caratteristiche, le tipologie e le qualità dei servizi offerti da ciascuno dei concorrenti, nonché i prezzi stagionali dagli stessi praticati, è ragionevolmente ritenere che essi si rivolgano, in base alla ubicazione (zona porto e centro storico; zona interna; zona balneabile lungomare Colonna), al grado di pregio degli ambienti e arredi ed alla qualità dei servizi, ai diversi segmenti di clientela, diversificata per fasce di età, reddito, posizione sociale, nazionalità.

E' altresì ragionevole ritenere che, oltre ai concorrenti sopra individuati, ve ne siano altri, tra cui taluni che ancora non hanno ottenuto l'iscrizione al suddetto Registro, altri sommersi o anche solo potenziali.

Ne discende che il mercato in cui opera l'impresa in esame è contrassegnato da una elevata concorrenza, che si rivolge praticamente ad ogni possibile target di clientela.

2.4 – L'andamento della domanda turistica e sue peculiarità

Per domanda turistica deve intendersi il trend degli arrivi turistici e la loro diversificazione per "segmenti" (per fasce di età reddito, posizione sociale, nazionalità, e così via).

In merito al primo aspetto (arrivi turistici) si osserva quanto segue.

- Il rapporto dell'Agenzia Regionale del Turismo, che, con riferimento all'anno 2024 appena trascorso e sino alla fine del mese di agosto, quindi sino al culmine del periodo di "alta stagione", riporta quanto segue¹:

"In Puglia, si è registrato un significativo incremento sia degli arrivi (4.234.000) che delle presenze turistiche (15.339.000) ². I dati si riferiscono ai comparti alberghiero, extralberghiero e locazioni turistiche. Gli arrivi sono aumentati del +9%, mentre le presenze hanno registrato un incremento del +4% rispetto al 2023. La crescita ha interessato sia i turisti italiani che stranieri, con quest'ultimi che hanno evidenziato un aumento maggiore: +20% per gli arrivi e +15% per le presenze. I flussi turistici nazionali registrano un incremento del +3% per gli arrivi a fronte di un andamento stazionario delle presenze. Per i mesi

¹ https://aret.regione.puglia.it/dati-e-ricerche/rapporti-e-statistiche/dettaglio/-asset_publisher/c2UOAprz5alk/content/id/4682302/impatto-economico-del-turismo-in-puglia-il-trend-degli-otto-mesi-2024#:~:text=Agenzia%20Regionale%20del%20Turismo%20Puglia%20Promozione&text=Nei%20primi%20otto%20mesi%20del,alberghiero%2C%20extralberghiero%20e%20locazioni%20turistiche

² Per "arrivi" si intendono i clienti giunti in una struttura ricettiva, che soggiornano almeno 1 notte; per "presenze" si intendono i turisti che non pernottano.

di settembre e ottobre, le previsioni indicano una crescita degli arrivi del +4% e un mantenimento dei valori dello scorso anno per le presenze.

Da gennaio ad agosto di quest'anno, sono stati registrati incrementi superiori al 10% degli arrivi nei mesi di marzo (in concomitanza con le festività di Pasqua), di maggio e di giugno. Nei mesi di luglio e agosto gli arrivi sono cresciuti del +3,5% e le presenze hanno mostrato una sostanziale stabilità (+1%), con una buona performance del mercato estero che ha compensato il rallentamento interno".

- Un altro rapporto, sempre in riferimento allo stesso periodo dell'anno 2024, è quello della "classifica dell'andamento del turismo" pubblicata il 10/10/2024 da Puglia Promozione al meeting turistico di Rimini, nel quale si attesta che "Trani è 19.ma in Puglia per arrivi di turisti, ed è l'unica città della Bat a comparire nella classifica ufficiale delle prime venti" ³.
- Per maggiore completezza va aggiunto che l'attuale trend favorevole del flusso turistico in Puglia, nel cui ambito la città di Trani occupa un posto di sicuro rilievo, rappresenta un consolidamento del passato. Conferma al riguardo si ricava dallo studio presentato dal Vice Presidente Euro IDEES-Bruxelles e membro dell' AISRE-Associazione Italiana di Scienze Regionali, dott. Emmanuele Daloiso, pubblicato sulla pagina del sito internet "Trani Viva" ⁴, che riporta quanto segue:

"Si va consolidando la ripresa turistica: + 26,8% le presenze turistiche registrate in Italia nei primi quattro mesi del 2023. (...). Un dato positivo per la Puglia è sicuramente la crescita di presenze turistiche straniere, uno degli obiettivi fondamentali che il Governo regionale si è dato con il piano strategico per il turismo.

Dopo il blocco della pandemia, le presenze turistiche estere in Puglia nel 2022, rispetto al 2019, hanno registrato una crescita del +14%, un trend che ha interessato soprattutto le province di Lecce (+23,8%), di Bari (+20,4%) e Brindisi (+15,3%), a fronte di un calo registrato dalle province di Taranto (-4,2%) e Foggia (-1,5%).

Per quanto riguarda la BAT è emerso un lieve incremento (+0,6%).

³ <https://www.ilgiornaleditrani.net/top-20-turismo-2024-trani-19ma-per-gli-arrivi-nessuna-tra-della-bat/>

⁴ [https://www.traniviva.it/notizie/trani-e-il-primo-fra-i-comuni-della-bat-con-le-maggiori-presenze-turistiche-115-381-presenze-bisceglie-84-839-e-barletta-80-278/#:~:text=Attualità,Trani%20è%20il%20primo%20fra%20i%20comuni%20della%20Bat%20con,Bisceglie%2084.839%20e%20Barletta%2080.278\)&text=Si%20va%20consolidando%20la%20ripresa,primi%20quattro%20mesi%20del%202023.](https://www.traniviva.it/notizie/trani-e-il-primo-fra-i-comuni-della-bat-con-le-maggiori-presenze-turistiche-115-381-presenze-bisceglie-84-839-e-barletta-80-278/#:~:text=Attualità,Trani%20è%20il%20primo%20fra%20i%20comuni%20della%20Bat%20con,Bisceglie%2084.839%20e%20Barletta%2080.278)&text=Si%20va%20consolidando%20la%20ripresa,primi%20quattro%20mesi%20del%202023.)

Le presenze turistiche straniere, che nel 2010 erano appena il 14,2% delle presenze totali, nel 2022 sono salite al 27,2%.

La provincia con la maggiore quota di turisti stranieri è quella di Bari (44,3%), seguita da Brindisi (35,2%) e BAT (28,9%). Più limitata è nelle altre province: Lecce (24,1%), Taranto (19,2%) e Foggia (16,9%).

I Paesi più rappresentati fra i turisti stranieri per la BAT sono la Francia (27,7%), la Germania (18,7%), la Svizzera (5,4%).

In Puglia i primi tre Paesi esteri sono Germania (18,6%), Francia (13,7%) e Svizzera (8,2%).

Analizzando il più lungo periodo, a partire dal 2010, la crescita di presenze turistiche in Puglia è stata rilevante: +136,9% contro il +21,7% a livello nazionale.

Le province pugliesi che in questo lasso di tempo, dal 2010 al 2022, hanno fatto registrare il maggior incremento sono state: Bari (+292,8%), Brindisi (+225,9%), e Lecce (+153,2%). Rilevanti sono stati anche gli incrementi di Taranto (+119,3%) e BAT (+85,5%). Fanalino di coda è stata la provincia di Foggia con un modesto +15,1%.

I turisti nazionali, pur a fronte della crescita dei turisti stranieri, continuano a essere in Puglia la quota preponderante: nel 2022 ha rappresentato il 72,8%.

Analizzando tale flusso turistico emerge che i flussi interni alla regione rappresentano la principale quota (20,8%). Segue la presenza di turisti provenienti dalla Campania (15,6%), dalla Lombardia (14,9%), dal Lazio (12,1%).

Fra le principali sfide del turismo pugliese vi è quella della destagionalizzazione: attualmente il 78% delle presenze turistiche si addensa nei mesi estivi da giugno a settembre.

Questa sfida è particolarmente rilevante nelle province con i maggiori flussi turistici, cioè Lecce e Foggia, che da sole registrano il 58% delle presenze turistiche della Puglia. Se a queste aggiungiamo le province di Brindisi e Taranto, che, come le prime, esprimono un turismo prevalentemente legato al mare, la quota sale a circa l'80%. In queste quattro province la quota di turismo non estivo è molto limitata: Foggia 11,6%, Lecce 14,2%, Brindisi 23,8%, Taranto 25%.

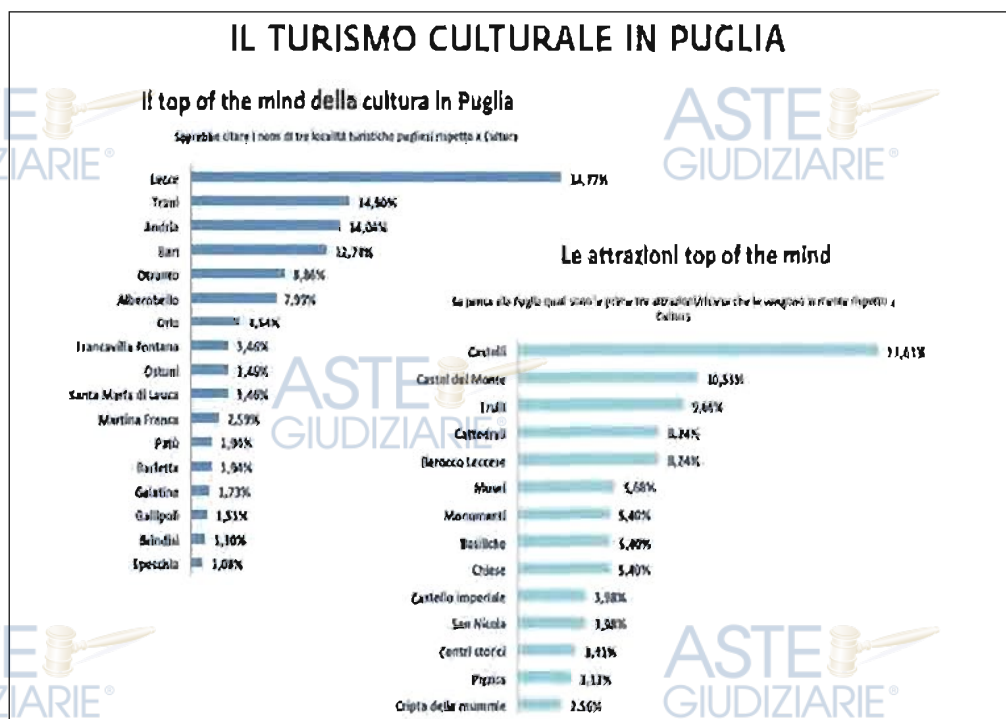
Dove invece la sfida della destagionalizzazione può dirsi quasi vinta è Bari con il 44,6% e la BAT con il 42,4%. Si tratta di valori superiori alla media nazionale, pari al 37,6%.

I comuni con le maggiori presenze turistiche nella BAT nel 2022 sono stati Trani con 115.381 presenze, Bisceglie con 84.839 e Barletta con 80.278. Analizzando la componente di presenze straniere in questi tre principali comuni turistici, emerge che Bisceglie è il comune con la più alta percentuale (34,3%), seguita da Trani (32,6%) e Barletta (28,3%).

In merito al secondo aspetto (segmentazione della clientela), non è al momento possibile, sulla base degli elementi a disposizione, disporre di informazioni complete al riguardo, potendosi però desumere utili spunti dai dati sopra esposti con riguardo soprattutto alla crescita dei turisti stranieri, in maggioranza provenienti da Germania e Francia.

Nel contempo occorre considerare che l'offerta del territorio risulta certamente più appetibile da parte di una clientela interessata a coniugare il *relax* ad un turismo di tipo "culturale", e ciò è notoriamente di prerogativa di persone di ambo i sessi, appartenenti ad età adulta/matura e a classi sociali e di reddito medio-alto, di nazionalità sia italiana che straniera.

I dati forniti dall'Osservatorio Regionale del Turismo, riguardanti il periodo 2020, indicano infatti la città di Trani al secondo posto in Puglia nella classifica "top of the mind" della cultura ed i castelli, le cattedrali, i musei ed i monumenti ai primi posti tra le attrazioni: ⁵



⁵ (https://tranilive.it/2020/02/17/turismo-trani-al-secondo-posto-nella-classifica-regionale-delle-realtà-culturali-piu-conosciute/#google_vignette)

In ultimo occorre precisare che la domanda turistica, oltre che caratterizzata da una ineludibile "stagionalità" - sebbene negli anni più recenti sia parzialmente temperata da una tendenza alla destagionalizzazione- è anche notoriamente "elastica", ovvero "sensibile" alle variazioni dei prezzi ⁶. Ne discende che la singola impresa, che peraltro opera (come detto) in un mercato altamente concorrenziale (con i tratti del modello economico della "concorrenza imperfetta"), ha un potere limitato nella fissazione dei prezzi di vendita, dovendosi sostanzialmente allineare a quelli dei propri *competitors*, salvo lievi margini di oscillazione al rialzo se in grado di offrire servizi qualitativamente migliori e come tali percepiti ed apprezzati dalla propria clientela.

3 - Informazioni sull'attività e contratti in corso

3.1 – I contratti di locazione in corso

L'attività di Bed & Breakfast, avviata nel secondo semestre dell'anno 2022, è stata svolta mediante l'utilizzo di n.5 "suites", confortevoli e molto ben arredate, in forza dei seguenti contratti di locazione:

- n.4 *suites* ubicate nella palazzina in Trani, via Cambio n.1 ⁷, di proprietà [REDACTED] giusta contratto di locazione e ss.mm. (allegato n.1) della durata di anni 9, con prossima scadenza al 31/08/2031, salvo rinnovo, dietro corrispettivo mensile in atto di € 4.000,00, poi consensualmente ridotto agli attuali € 3.050,00 a seguito della rinuncia del conduttore a percepire l'eventuale futuro indennizzo per perdita dell'avviamento.
- Lastrico solare, attualmente concesso in sub locazione (allegato n.2) a tale società [REDACTED] con sede legale in Trani alla via [REDACTED] codice

⁶ e ciò è tanto più vero se la località non offre nulla di "unico al mondo", al punto che i turisti possano considerarla una meta pressoché "irrinunciabile".

⁷ a) unità immobiliare al piano primo, interno 1, in Catasto Fabbricati del Comune di Trani, al foglio 15, particella 968, sub. 16, categoria A/3, classe 4, consistenza 2,5 vani, rendita € 135,57;

b) unità immobiliare posta al piano primo, interno 2, censita nel Catasto Fabbricati del Comune di Trani, al foglio 15, particella 968, sub. 17, categoria A/3, classe 4, consistenza 3,5 vani, rendita €189,80;

c) unità immobiliare posta al piano secondo, interno 3, censita nel Catasto Fabbricati del Comune di Trani, al foglio 15, particella 968, sub. 18, categoria A/3, classe 4, consistenza 5,5 vani, rendita €298,25.

Tale ultima unità immobiliare, posta al secondo, lettera c), gode dell'utilizzo esclusivo del sovrastante lastrico solare.

fiscale [REDACTED] dietro corrispettivo di € 500,00 / mese, che va pertanto a contenimento dei suddetti costi per locazione.

- n.1 *suite* ubicata a Trani, via Ognissanti n.49, in Catasto al foglio 15, p.lla 1025, sub 3; di proprietà "di [REDACTED]", condotta in locazione con contratto (allegato n.3) della durata di anni 6 con prossima scadenza (rinnovata) al 15/12/2028, dietro corrispettivo mensile attualmente pari ad € 475,00.

3.2 – Autorizzazioni amministrative / Scia sanitarie

In merito agli aspetti di carattere amministrativo, afferenti cioè alla situazione urbanistica, all'agibilità dei locali, alle SCIA ed autorizzazioni varie che si sono succedute nel tempo, alla loro attuale validità o meno, ai nuovi occorrendi adempimenti, e così via, il sottoscritto si riporta alle pagg. da n.3 a n.11 dell'elaborato peritale redatto in data 05/03/2025 dal coadiutore Ing. Giuseppe Pistillo (in allegato n.7), che qui devono intendersi integralmente richiamate e trascritte.

Nel contempo è opportuno indicare ed allegare i seguenti atti, presentati allo sportello SUAP del Comune di Trani, perchè contengono informazioni e vincoli sull'organizzazione e gestione aziendale, quali il numero dei posti letto, i periodi di apertura, i principali servizi offerti, i prezzi di vendita alla clientela, e così via, che saranno utili nel prosieguo del presente lavoro:

- Autorizzazione dirigenziale n.33 del 20/06/2017 rilasciata dal Comune di Trani, Ufficio Sportello Unico per le Imprese, per l'esercizio dell'attività di "affittacamere" nel locale in Trani alla via Ognissanti n.49, con relativa SCIA presentata il 15/06/2017, per n.4 posti letto (allegato n.4), al momento scaduta (cfr. pag. 11 cit. relazione ing. Pistillo sulla soluzione da adottare).
- SCIA sanitaria per apertura di *Bed and breakfast* in forma imprenditoriale, pratica n°04763030725-06102022-1848, del 10/10/2022, per la sede in Trani alla via Cambio n.1, piani 1° e 2°; periodo di apertura: dal 10/10/2022 al 31/08/2031; certificato di conformità edilizia prot. N°600000 del 16/09/2022; posti letto: n.4 per camera (in totale n.16 per le n.4 stanze); prezzi per camera dichiarati ai sensi della L.R. 27/2013: minimo € 200,00, massimo € 400,00, (allegato n.5).
- SCIA per variazioni strutturali di attività di *Bed and breakfast* in forma imprenditoriale, pratica n. 04763030725-04072023-1239, del 06/07/2023, per la sede in Trani alla via Cambio n.1, piani 1° e 2° (allegato n.6), in cui,

presentata la denominazione “La Banchina Luxury Suites”, sono confermati i posti letto ed i prezzi di cui al punto precedente.

3.3 – I contratti di lavoro dipendente

Nella passata gestione l'attività di B&B veniva condotta senza l'ausilio di lavoratori dipendenti. Pertanto non vi sono contratti in corso nei quali l'affittuario o cessionario sia tenuto a subentrare.

3.4 – I contratti di somministrazione di alimenti e bevande

Le prime colazioni venivano offerte ai clienti del B&B da un bar/pasticceria ubicato nelle immediate vicinanze. Non risultano in corso contratti di durata.

3.5 – I contratti di somministrazione utenze

Alla data odierna risultano in corso i seguenti contratti per utenze, salvo altri, nei quali l'affittuaria potrà eventualmente subentrare a propria cura e spese:

- a) con riferimento alla sede di via Cambio, n.1:
 - contratto SH7121902, con _____;
 - codice cliente 5000001067698 con _____;
- b) con riferimento alla sede di via Ognissanti, n.49:
 - contratto C00108122 con _____;

3.6 – I contratti di intermediazione con portali internet

L'impresa, per la prenotazione delle camere, si avvaleva della intermediazione di portali internet, quali *Booking*, *Air B&B* ed altri. Non si dispone dei relativi contratti, ma deve ritenersi che gli stessi non producano obbligazioni in mancanza di prenotazioni ⁸

3.7 – I contratti di prestazioni di servizi (diversi da quelli a “carattere personale”)

Escludendo i rapporti professionali o a “carattere personale”, non risultano in corso contratti di prestazioni di servizi, come quelli di pulizia dei locali, lavanderia, manutenzione ed ogni eventuale altro.

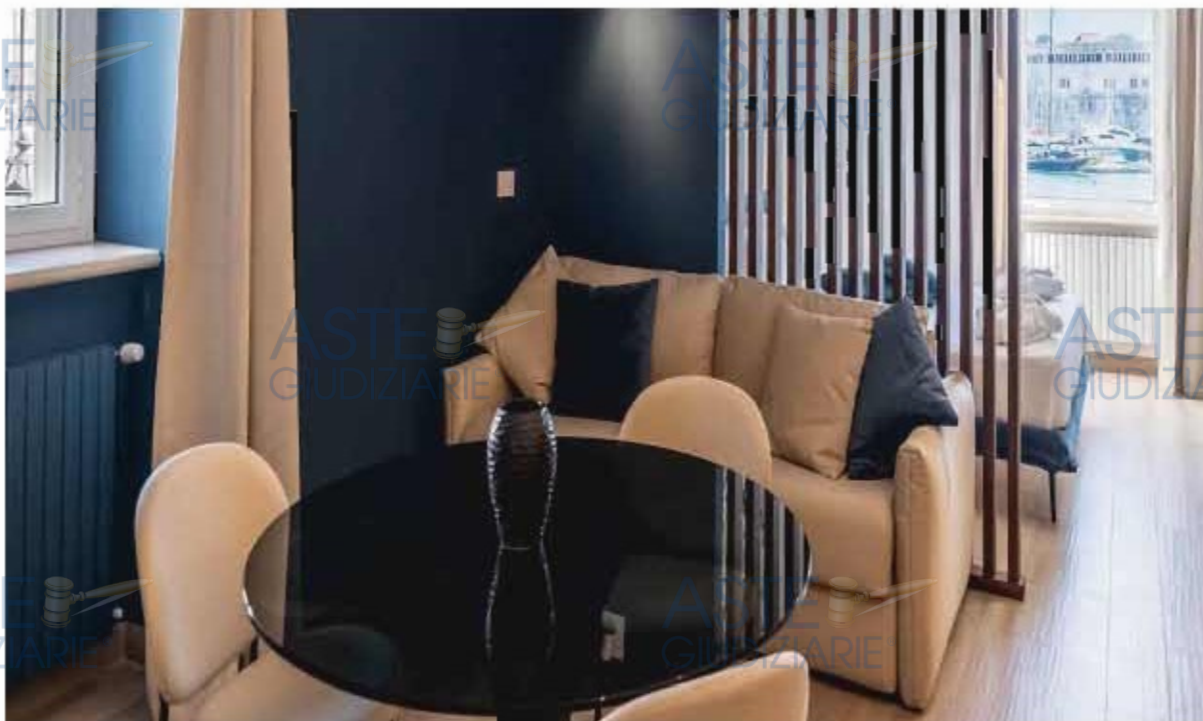
⁸ alla pagina di “Booking” (<https://www.booking.com/hotel/it/fittacamere-bb60.it.html>) compare il seguente messaggio: “ci dispiace, ma al momento questa struttura non accetta prenotazioni sul nostro sito”; alla pagina di “Air B&B” non v'è alcuna data disponibile per la prenotazione: (https://www.airbnb.it/rooms/17687429?source_impression_id=p3_1738783685_P3PSeNvG-rS00Kfl&guests=1&adults=1).

4 Le Suites ubicate nella palazzina di via Cambio n.1

Le n.4 *suites* ubicate nella palazzina in Trani, via Cambio n.1, poste al primo e secondo piano della palazzina di proprietà [REDACTED] sono di seguito descritte. Alle stesse si accede mediante tastiere numeriche, a combinazione. Non v'è ascensore, quindi l'accesso è precluso ai disabili.

4.1 – Suite Blumarine

La suite "Blumarine", posta al primo piano, misura circa mq.35 e si presenta come segue:



ASTE GIUDIZIARIE® 4.2 – Suite Sahara Noir

La suite "Sahara Noir", posta al primo piano, misura circa mq.45 e si presenta come segue:



ASTE
GIUDIZIARIE®



ASTE
GIUDIZIARIE®



ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®



ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

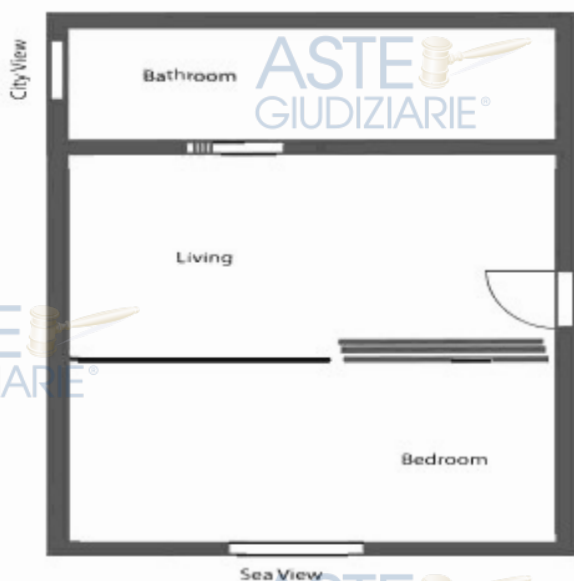
ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®



4.3 – Suite Giada

La suite "Giada", posta al secondo piano della palazzina, misura circa mq.38; ha un disimpegno in comune con la successiva suite "Malaga", per cui all'occorrenza potrebbe essere utilizzata unitamente a quest'ultima come appartamento familiare. Essa si presenta come segue:



ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®



ASTE
GIUDIZIARIE®

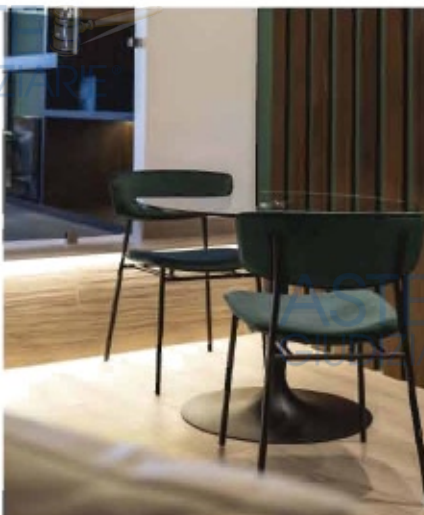
ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®



ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®



ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

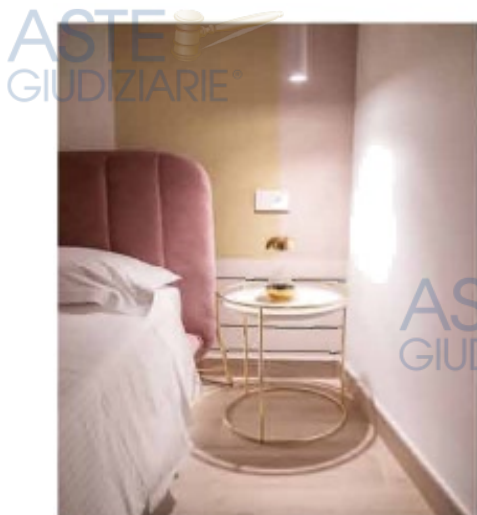
ASTE
GIUDIZIARIE®

ASTE
GIUDIZIARIE®

4.4 – Suite Malaga

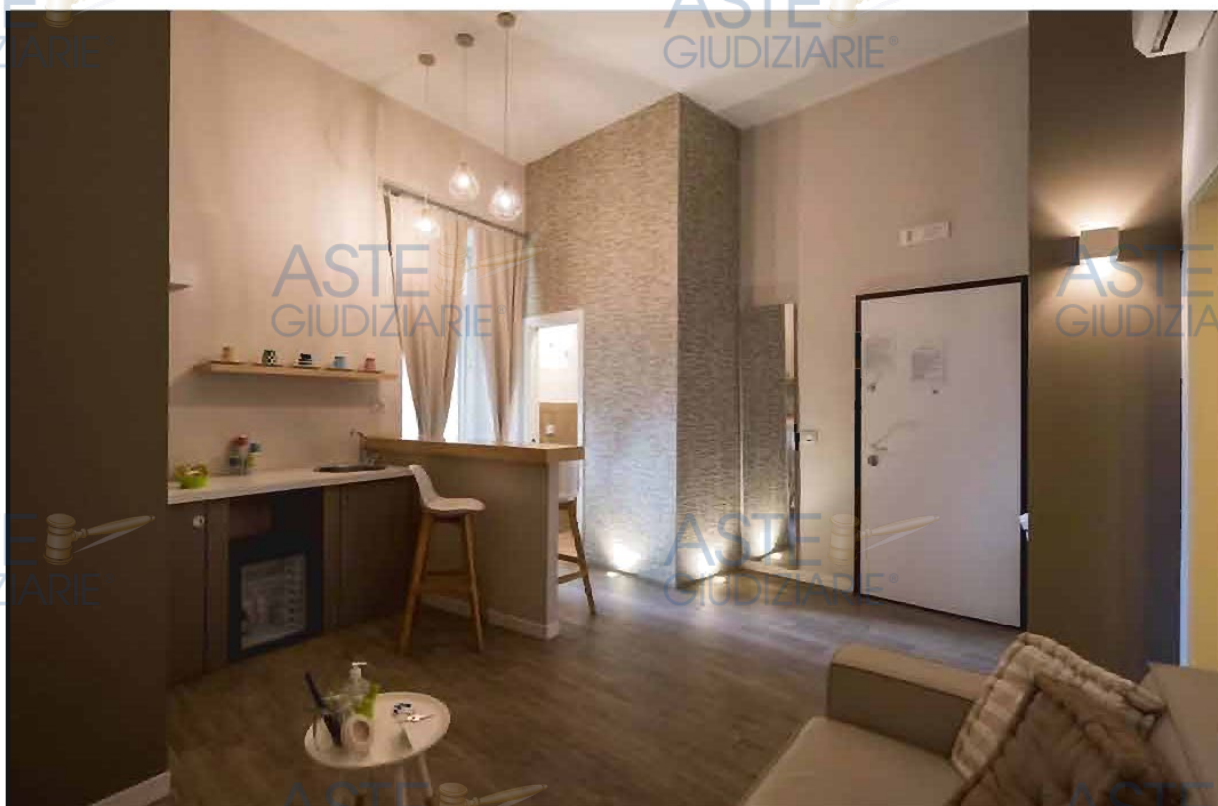
La suite "Malaga", posta al secondo piano della palazzina, misura circa mq.30; ha un disimpegno in comune con la precedente suite "Giada", per cui all'occorrenza potrebbe essere utilizzata, congiuntamente con quest'ultima, come un unico ed ampio appartamento. Essa si presenta come segue:

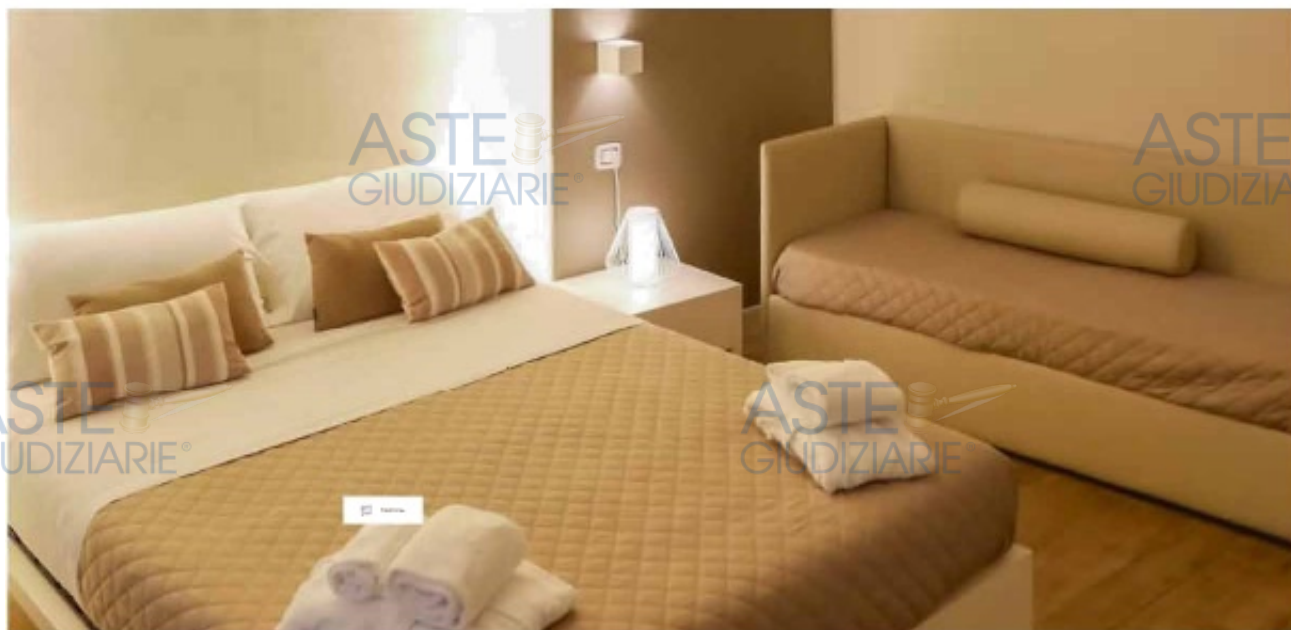
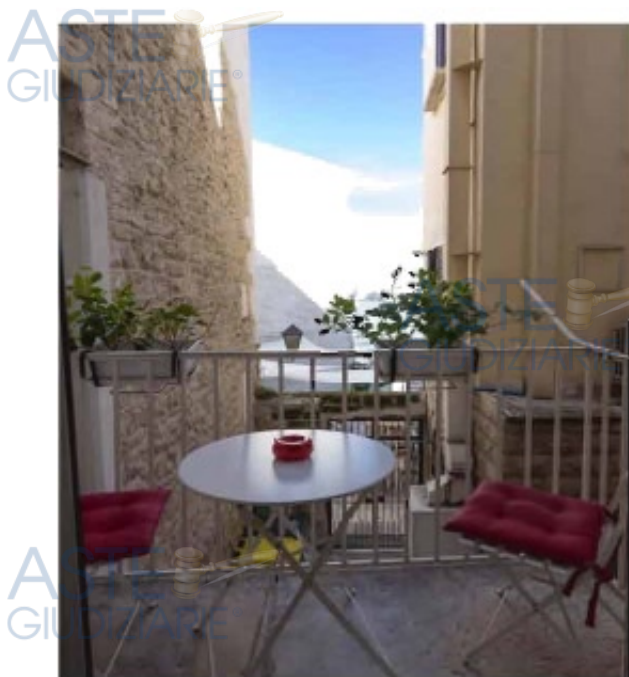




5 - La Suite ubicata nella palazzina di via Ognissanti n.49**5.1 – Suite Queen**

La suite "Queen", ubicata al primo piano senza ascensore della palazzina in Trani alla via Ognissanti n.49, di proprietà [REDACTED], con balconcino senza affaccio diretto sul porto, misura circa mq.45 e si presenta come segue:





I servizi offerti nel corso della precedente gestione erano i seguenti:

- locazione giornaliera delle suddette "suites" per non fumatori, tutte con bagno privato e doccia, armadio o guardaroba, angolo *leaving room*, alle quali si accede:
 - a) mediante combinazione sulla tastiera a codici numerici, per le n.4 ubicate alla via Cambio;
 - b) con chiavi per quella ubicata alla via Ognissanti.
- accoglienza (*conciierge*), con *check-in* dalle ore 16,30 alle 22,00, dietro appuntamento;
- *check out* entro le ore 10,00 a.m.;
- parcheggio auto in strada pubblica;
- ospitalità gratuita per bambini entro i 3 anni (oltre tale età, supplemento del 100% della quota per adulti);
- disponibilità di n.2 camere familiari, comunicanti (v. Cambio, piano 2°).
- minibar, bollitore e macchina da caffè con cialde, ferro da stiro ed altri utensili (ad uso gratuito) e, ove presenti, angoli cucina;
- prima colazione (inclusa nel prezzo) in vassoio contenente cornetti vari, servita (in riservatezza, all'esterno della suite) da bar convenzionato.
- pulizia giornaliera delle camere;
- biancheria da letto e bagno (sostituzione minimo 2 volte a settimana e ad ogni cambio cliente);
- prodotti da bagno (gratuiti);
- televisore a schermo piatto, con canali satellitari;
- wi.fi. gratuito;
- servizio sveglia (su richiesta);
- possibilità di prenotazione di navetta aeroportuale (a pagamento);
- possibilità di ospitare animali domestici su richiesta (a pagamento);
- possibilità di servizio pasti in camera (da Ristorante La Banchina);
- escursioni in bicicletta (non sul posto) e visite a mostre d'arte temporee (a pagamento).

La matrice SWOT (nota anche come "analisi SWOT") è uno strumento di pianificazione strategica usato per valutare i punti di forza (**Strengths**), le debolezze (**Weaknesses**), le opportunità (**Opportunities**) e le minacce (**Threats**) di un progetto o in un'impresa, utile ad assumere decisioni consapevoli e corrette. L'analisi riguarda l'ambiente interno (punti di forza e di debolezza) ed esterno di un'organizzazione (minacce ed opportunità).

PUNTI DI FORZA (Strengths)

Ambienti ampi, elegantemente arredati, climatizzati, luminosi e confortevoli.

Disponibilità di camere familiari (2° piano v. Cambio).

Vista panoramica sul porto di Trani per le camere in via Cambio; balconcino panoramico nella suite di via Ognissanti.

Struttura in pieno centro, con ampia scelta di offerte ristorative e disponibilità di ogni genere di servizi essenziali nei dintorni.

Wi fi gratuito.

Animali domestici ammessi su richiesta (con supplemento).

Possibilità di ordinazioni (da ristoratori nei dintorni) con servizio in camera.

Navetta aereoportuale disponibile su prenotazione.

PUNTI DI DEBOLEZZA (Weaknesses)

Locali non di proprietà, condotti in locazione.

Mancanza di parcheggio riservato.

Mancanza di ascensore e presenza di barriere architettoniche per disabili.

Mancanza di reception ed assistenza h.24 alla clientela.

I rumori di strada talora infastidiscono i clienti (come da recensioni sul sito).

L'attività ristorativa svolta sul lastrico solare di via Cambio in sub locazione potrebbe infastidire i clienti del sottostante B&B.

Punti di balneazione distanti circa mt.700 in linea retta

OPPORTUNITÀ (Opportunities)

Entrata in vigore dal 2025 delle nuove norme sul CIN ed altri obblighi, che limitano la concorrenza, specie da parte di attività sommerse.

Struttura facilmente raggiungibile dalle principali arterie e vie di comunicazione.

MINACCE (Threats)

Stagionalità.

Elevata concorrenza.

Mancanza nelle immediate vicinanze di centri di benessere e fitness aperti al pubblico.

Dipendenza da intermediari (portali internet).

Il target della clientela, tenuto conto delle caratteristiche della struttura e dell'ambientazione dei locali, è necessariamente costituito da persone di ceto sociale e reddito medio o medio/alto, in età adulta, di ambo i sessi, di ogni nazionalità, con esclusione dei disabili fisici (attesa l'esistenza di barriere architettoniche e la mancanza di ascensore), spinte da motivazioni di carattere prevalentemente culturale, svago e/o business.

9 – I prezzi

I prezzi sono ovviamente molto oscillanti in base alla stagione, con differenze anche rilevanti tra i giorni feriali, festivi e week end.

All'interno del mercato di riferimento si individuano:

- un periodo di "bassa stagione", coincidente con i mesi di novembre, dicembre, gennaio e febbraio, con eccezione di taluni segmenti, quali ad esempio i "ponti" del 1° novembre, dell'Immacolata concezione e l'intero periodo natalizio;
- un periodo di "media stagione", coincidente con i mesi di marzo ed ottobre;
- un periodo di "medio-alta stagione", coincidente con i mesi di aprile, maggio, giugno;
- un periodo di "alta stagione", nei mesi di luglio, agosto, settembre.

E' noto che in un mercato concorrenziale la politica dei prezzi viene solitamente definita mediante comparazione ed "allineamento" ai *competitors*.

La struttura più idonea a tal fine è stata individuata nel B&B "Ognissanti", presente sul mercato da diversi anni, adiacente a quella in esame (ubicata a Trani in via Banchina al Porto n.8) e con caratteristiche del tutto simili per target di clientela e confort degli ambienti.

Il B&B "Ognissanti" dispone di varie tipologie di stanze: da quella di più basso profilo, che misura soli mq.20, denominata "Camera Deluxe" e senza vista mare, a varie altre "suites" a piani alti, tra cui alcune con vista mare.

Tuttavia il suddetto concorrente offre alla propria clientela una maggiore varietà di servizi complementari, quali la reception 24 ore su 24, la zona snack bar e la disponibilità (a pagamento) di sala fitness, spa e centro benessere⁹,

⁹

https://www.booking.com/hotel/it/ognissanti-trani.it.html?aid=304142&label=gen173nr-1FCAEoggl46AdIM1gEaHGIAQGYARS4AQfIAQ3YAQH4AQH4AQYlAgGoAgO4AtHvsb0GwAlB0gIkM2UyMmUxMzEtNjU5OS00OWM1LWlwMzItNzMyYjIiODQ5OWFk2AIG4AIB&sid=59e62f64313e7ce2b441c1713e498abc&all_sr_blocks=754529603_332156899_2_0_0&checkin=2025-12-22&checkout=2025-12-31&dest_id=-

sicché appare doveroso e prudente assumere a riferimento il listino dei prezzi praticati dal concorrente in questione con riferimento alla camera di grado inferiore (Deluxe, di mq. 20, senza vista mare), che in taluni periodi dell'anno sono peraltro inferiori a quelli minimi dichiarati dall'impresa attualmente in liquidazione giudiziale allo sportello SUAP (di € 200,00 per camera a notte).

Tanto premesso, i prezzi medi per notte della suddetta camera doppia (Deluxe) per n.2 persone, desunti dal portale internet "Booking.com" per l'anno 2025, sono i seguenti:

⇒ Prezzi medi del diretto concorrente, riferiti a camera di mq.20, senza vista mare, per 2 persone:

Mesi	Prezzi medi euro
Gennaio	180
Febbraio	170
Marzo	215
Aprile	230
Maggio	220
Giugno	220
Luglio	220
Agosto	230
Settembre	220
Ottobre	186
Novembre	170
Dicembre	188

A questo punto occorre anche individuare i giorni di presumibile occupazione delle camere, tenendo conto dei periodi stagionali suddetti, che, per esperienza empirica, confortata anche da consultazioni con vari operatori locali del settore, sono di seguito indicati:

⇒ Percentuali e giorni di occupazione per camera:

Mesi	% occupazione	giorni occupazione
Gennaio	20%	6
Febbraio	15%	4
Marzo	49%	15
Aprile	68%	20
Maggio	68%	20
Giugno	70%	20
Luglio	82%	25
Agosto	100%	31
Settembre	100%	30
Ottobre	46%	14
Novembre	27%	8
Dicembre	33%	10

131185&dest_type=city&dist=0&group_adults=2&group_children=0&hapos=1&highlighted_blocks=754529603_332156899_2_0_0&hpos=1&matching_block_id=754529603_332156899_2_0_0&no_rooms=1&req_adults=2&req_children=0&room1=A%2CA&sb_price_type=total&sr_order=popularity&sr_pri_blocks=754529603_332156899_2_0_0_184500&srepo_ch=1739636331&srpvid=67c4723e6e3101e1&type=total&ucfs=1&

In ultimo corre l'obbligo di precisare, per maggiore chiarezza, quanto segue:

- la scelta di assumere in prosieguo i suddetti prezzi medi nei periodi di bassa e media stagione è oltremodo prudente, atteso che vanno a considerarsi questi ultimi in luogo di quelli di punta del mese praticati in corrispondenza dei giorni festivi e dei *week-end*, che rappresentano proprio quelli in cui le camere in tali periodi sono effettivamente occupate, e che gli stessi sono talora inferiori a quelli minimi dichiarati allo sportello SUAP;
- la scelta di considerare in linea retta i prezzi relativi a n.2 ospiti per camera è dettata dal fatto che tale sistemazione è in assoluto la più ricorrente e che eventuali decurtazioni per camera singola sono ragionevolmente più che compensate dai supplementi di prezzo richiesti per eventuali letti aggiuntivi, atteso che, come detto, ciascuna *suite* può ospitare sino a n.4 persone;
- la scelta di unificare i prezzi della camera di via Ognissanti (*suite Queen*, che non ha finestra con affaccio diretto sul porto) risiede nel fatto che quest'ultima dispone comunque di un balconcino con vista, di una metratura maggiore delle altre (45 mq) e di un terzo letto, che nell'insieme e nella media compensano lo svantaggio della mancanza suddetta;
- i prezzi sopra indicati, rilevati dal sito "*booking.com*", vengono dal *competitor* decurtati con sconto del 17% in caso di vendita diretta, tramite sito internet della struttura e/o prenotazione telefonica. Per tale ragione in prosieguo saranno computate in ogni caso tra i costi di esercizio le commissioni del 17% spettanti agli intermediari sull'intero corrispettivo delle prenotazioni, di tal modo rendendo indifferente sotto il profilo del risultato economico finale le modalità di prenotazione, se per il tramite di questi ultimi ovvero per vendita diretta (scontata).

10 - La comunicazione

Il principale canale di comunicazione è il sito internet. Non risultano ulteriori strategie, quali pubblicità e sponsorizzazioni di eventi.

11 - I canali di distribuzione

Tenuto conto delle caratteristiche del mercato e della concorrenza, appare necessario avvalersi di intermediari in combinazione con il canale diretto, non potendosi diversamente raggiungere i sopra indicati numeri delle prenotazioni.

Gli investimenti esistenti, come da libro dei beni ammortizzabili, sono:

Sottospecie	Anno	Costo storico	%	Ammort. ti	Valore residuo	quota amm.
		(a)	libro cespiti	(b)	(a-b)	
sedie, tavolini, poltrone, pouf, arredi B&B	2022	5.300,39	10%	1.325,10	3.975,29	530,039
n.3 letti matrim., n.2 divani 3 posti; n.18 cuscini	2022	8.620,36	10%	2.155,10	6.465,26	862,04
allestimento via Cambio, 1 Trani	2022	5.001,14	10%	1.250,28	3.750,86	500,11
n.5 portoncini ingresso; 9 porte int.; 8 mobili vari legno; 1 cucinino legno; 4 appenderie	2022	17.558,00	10%	4.389,50	13.168,50	1.755,80
n.4 box doccia vetro 8mm; n.2 vetro Float 8+8 trasparente; n5 vetr argentato 5mm	2022	5.000,00	10%	1.250,00	3.750,00	500,00
Armadiatura angolare + 3 pensili+5 elementi a giorno + 1 scrivania	2024	2.581,97	5%	129,10	2.452,87	129,10
n.2 porte legno laccto bianco insonorizzate e pantografate 219x90x25	2024	2.702,00	10%	135,10	2.566,90	270,20
Impianti meccanici; climatizzazione; idrico fognante; autoclave	2022	46.194,96	8%	11.066,80	35.108,16	3.695,60
Doghe ultrashield antique 23x45x2200 mm con profilo scomparsa clips e viti	2020	2.565,00	20%	2.565,00	0,00	513,00
Bussola con porta +zanzariera ferro zinc uso montaggio parquet	2020	2.500,00	20%	2.500,00	0,00	500,00
Lavori manutenzione straordinaria v. Cambio 1 Trani	2022	17.000,00	20%	10.200,00	6.800,00	3.400,00
Lavori manutenzione straordinaria via Cambio 1 Trani	2022	5.000,00	20%	3.000,00	2.000,00	1.000,00
Ascot natural rovere chiaro 20x120; battiscopa mq 16,92; Absolute white 120x120; schukter	2022	6.119,09	20%	3.671,46	2.447,63	1.223,82
Carta da parati	2022	521,75	20%	313,05	208,70	104,35
Cartongesso e tinteggiatura v. Cambio 1 Trani	2022	4.000,00	20%	2.400,00	1.600,00	800,00
Carta da parati arredi bagno B&B via Cambio 1 Trani	2022	9.615,69	20%	5.769,42	3.846,27	1.923,14
Arredi bagno B&B via Cambio 1 Trani: piatti doccia, lavabo, bidet, lavabo	2022	3.581,89	20%	2.149,14	1.432,75	716,38
n.1 porta 2 ante in ferro; 1 porta 1 anta in ferro	2022	1.400,00	20%	840,00	560,00	280,00
Cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2022	2.000,00	20%	1.200,00	800,00	400,00
Porta balcone a 2 ante; finestra 2 ante alluminio; finestra 1 anta alluminio	2022	2.000,00	20%	1.200,00	800,00	400,00
Manutenzione straordinaria via Cambio 1 Trani	2022	8.000,00	20%	4.800,00	3.200,00	1.600,00
Lavori cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2022	3.000,00	20%	1.800,00	1.200,00	600,00
Lavori cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2022	2.000,00	20%	1.200,00	800,00	400,00
Lavori cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2023	3.400,00	20%	920,00	2.480,00	680,00
Impianti elettrici via Cambio 1 Trani	2023	16.500,00	20%	6.600,00	9.900,00	3.300,00
Linea idrica attacc acqua fredda completa rubinetto portagomma e contatore divisionale	2024	1.350,00	20%	270,00	1.080,00	270,00
Totali		183.512,24			110.393,19	26.353,57

A questo punto occorre considerare, osservando la tabella che precede, che i beni durevoli, taluni dei quali attualmente ammortizzati in soli 5 anni per ragioni prevalentemente fiscali, quindi al 20% per anno, ai fini che ci occupano vanno invece considerati in ragione alla durata della loro presumibile "vita utile", stimabile in 9 anni, pari alla durata del contratto di locazione, quindi da ammortizzare con aliquota dell'11%. Ne discende che la tabella degli investimenti in beni durevoli esistenti, da considerare ad ogni fine nel prosieguo della presente relazione, è la seguente (in luogo di quella a dati contabili sopra riportata):

Sottospecie	Anno	Costo	%	Ammort.ti	Valore residuo	quota amm.
		(a)	max 11%	(b)	(a-b)	
sedie, tavolini, poltrone, pouf, arredi B&B	2022	5.300,39	10%	1.325,10	3.975,29	530,039
n.3 letti matrim., n.2 divani 3 posti; n.18 cuscini	2022	8.620,36	10%	2.155,10	6.465,26	862,04
allestimento via Cambio, 1 Trani	2022	5.001,14	10%	1.250,28	3.750,86	500,11
n.5 portoncini ingresso; 9 porte int.; 8 mobili vari legno; 1 cucinino legno; 4 appenderie	2022	17.558,00	10%	4.389,50	13.168,50	1.755,80
n.4 box doccia vetro 8mm; n.2 vetro Float 8+8 trasparente; n5 vetr argentato 5mm	2022	5.000,00	10%	1.250,00	3.750,00	500,00
Armadiatura angolare + 3 pensili+5 elementi a giorno + 1 scrivania	2024	2.581,97	5%	129,10	2.452,87	129,10
n.2 porte legno laccto bianco insonorizzate e pantografate 219x90x25	2024	2.702,00	10%	135,10	2.566,90	270,20
Impianti meccanici; climatizzazione; idrico fognante; autoclave	2022	46.194,96	8%	11.086,80	35.108,16	3.695,60
Doghe ultrashield antique 23x45x2200 mm con profilo scomparsa clips e viti	2020	2.565,00	11%	1.425,00	1.140,00	284,97
Bussola con porta +zanzariera ferro zinc uso montaggio parquet	2020	2.500,00	11%	1.388,89	1.111,11	277,75
Lavori manutenzione straordinaria via Cambio 1 Trani	2022	17.000,00	11%	5.666,67	11.333,33	1.888,70
Lavori manutenzione straordinaria via Cambio 1 Trani	2022	5.000,00	11%	1.666,67	3.333,33	555,50
Ascpot natural rovere chiaro 20x120; battiscopa mq 16,92; Absolute white 120x120; schukter	2022	6.119,09	11%	2.039,70	4.079,39	679,83
Carta da parati	2022	521,75	11%	173,92	347,83	57,97
Cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2022	4.000,00	11%	1.333,33	2.666,67	444,40
Carta da parati arredi bagno B&B via Cambio 1 Trani	2022	9.615,69	11%	3.205,23	6.410,46	1.068,30
Arredi bagno B&B via Cambio 1 Trani: piatti doccia, lavabo, bidet, lavabo	2022	3.581,89	11%	1.193,97	2.387,92	397,95
n.1 porta 2 ante in ferro; 1 porta 1 anta in ferro	2022	1.400,00	11%	466,67	933,33	155,54
Cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2022	2.000,00	11%	666,67	1.333,33	222,20
Porta balcone a 2 ante; finestra 2 ante alluminio; finestra 1 anta alluminio	2022	2.000,00	11%	666,67	1.333,33	222,20
Manutenzione straordinaria via Cambio 1 Trani	2022	8.000,00	11%	2.666,67	5.333,33	888,80
Lavori cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2022	3.000,00	11%	1.000,00	2.000,00	333,30
Lavori cartongesso e tinteggiatura v. Cambio 1 Trani	2022	2.000,00	11%	666,67	1.333,33	222,20
Lavori cartongesso e tinteggiatura via Cambio 1 Trani	2023	3.400,00	11%	511,11	2.888,89	377,74
Impianti elettrici via Cambio 1 Trani	2023	16.500,00	11%	3.666,67	12.833,33	1.833,15
Linea idrica attacc acqua fredda completa rubinetto portagomma e contatore divisionale	2024	1.350,00	11%	150,00	1.200,00	149,99
Totali		183.512,24			133.236,78	18.303,37

In ultimo occorre tenere conto delle *occorrenze* spese per adeguare la struttura alle vigenti norme sulla sicurezza in vigore dal 01/01/2025.

Sebbene queste ultime dovranno essere eseguite a cura e spese dell'affittuario o cessionario, delle stesse è doveroso in questa sede tenerne conto, atteso che il prezzo "congruo" -sul piano teorico- di affitto e/o di cessione è naturalmente connesso alla potenziale redditività aziendale.

Orbene, dal 1 gennaio 2025 le strutture ricettive devono essere dotate di dispositivi per la rilevazione di gas combustibili e monossido di carbonio funzionanti, oltre a estintori portatili conformi alla legge (nella proporzione di uno ogni 200 metri quadrati, con un minimo di uno per piano).

La riforma impone inoltre la presentazione di una SCIA (Segnalazione Certificata di Inizio Attività) per coloro che svolgono attività di locazione turistica a scopo imprenditoriale, direttamente o tramite intermediario, da presentare allo sportello unico per le attività produttive (SUAP) del Comune in cui viene svolta l'attività.

Stimando prudentemente, sulla base delle indicazioni ricevute dall'ingegnere incaricato, le suddette spese di adeguamento in circa € 2.000,00 (€ 300 per camera + € 100 per n.1 estintore per piano), da ammortizzarsi con aliquota del 10%, si ha che gli ammortamenti annui da considerare ai fini dell'analisi sulla redditività del ramo aziendale in esame ammontano complessivamente in circa € 18.503,37, di cui € 18.303,37 su investimenti preesistenti ed € 200,00 su nuovi investimenti (adeguamento a nuove norme), da eseguirsi a cura e spese dell'affittuario / cessionario.

13 - Previsioni sull'andamento economico (gestione caratteristica)

Preliminarmente occorre precisare che non è possibile allo stato disporre di dati contabili storici significativi, posto che l'unico esercizio completo è stato il 2023 (in quanto l'attività è iniziata sul finire dell'anno 2022 e si è di fatto interrotta negli ultimi mesi del 2024) e che, in mancanza di una conoscenza approfondita delle dinamiche gestionali interne, non può eseguirsi una ripartizione sufficientemente attendibile dei costi generali e indiretti afferenti ai due rami dell'impresa (B&B e ristorante).

L'andamento economico previsionale verrà pertanto di seguito basato sui riscontri oggettivi -ove possibili-, sui dati ed elementi di conoscenza evidenziati nei paragrafi che precedono e sull'esperienza empirica.

Il modello che segue si fonda pertanto sui seguenti presupposti:

- ⇒ Dimensione e capacità ricettiva: subentro in tutti i contratti in corso (compreso quello di sub locazione), relativi a n.5 *suites*, potenzialmente da n.4 posti ciascuna, con previsione di n.2 ospiti nelle camere doppie ubicate in via Cambio e n.3 ospiti nella camera tripla alla via Ognissanti.
- ⇒ Servizi offerti: sistemazione in B&B e prima colazione; accoglienza (*concierge*) al *check-in* e *check-out*;
- ⇒ Nuovi investimenti: limitati ai soli adeguamenti necessari per legge (circa € 2.000,00);
- ⇒ Prezzi di vendita e percentuali di occupazione delle camere: differenziati per periodi stagionali, come da tabelle a pag. 28;
- ⇒ Incidenza dei costi per materie (prime colazioni): € 4,50 + iva a persona, per un totale di circa € 5,00 iva inclusa;
- ⇒ Incidenza dei costi di intermediazione: 17% sul valore totale delle prenotazioni, oltre iva (da intendersi come costi aggiuntivi, in alternativa ad eventuali minori ricavi, scontati della stessa percentuale, in caso di vendite dirette);
- ⇒ Incidenza dei costi per locazioni: € 3.050 mensili per le n.2 locazioni passive in corso, con decurtazione di € -500 al mese per sublocazione attiva del lastrico solare (qui pragmaticamente considerata come contenimento dei costi, anziché tra i ricavi, per meglio rappresentare questi ultimi al netto delle componenti atipiche), oltre iva se dovuta;
- ⇒ Costi del personale:
 - n.1 impiegato, addetto alla gestione della clientela, multilingue, livello 4, con contratto di lavoro part time per ore 15 settimanali, dal lunedì a domenica, per l'intero anno, CCNL "Alberghi, Confcommercio";
 - n.1 risorsa aggiuntiva con medesima qualifica e inquadramento, per il periodo di alta stagione (mesi 4).
- ⇒ Costi generali:
 - per pulizie, materiali di pulizia, lavanderia: in media € 35,00 + iva per ogni giorno di occupazione per camera;
 - altri costi per consumi e generali: a forfait € 1.000 + iva al mese.
- ⇒ Costi per ammortamenti: € 18.503 di cui:
 - € 18.303 su investimenti preesistenti, in alternativa da corrispondersi come canoni di affitto del ramo di azienda, oltre iva;
 - € 200 sui nuovi futuri investimenti, per adeguamento alla nuova normativa.

PREVISIONE DEI RICAVI DI VENDITA

Descrizione	Dati giornalieri					Ricavi totali		
	n° camere	posti disponibili	vendita %	presenze giornaliera	presenze max mese	Prezzo medio	99 occupazione singola suite	totale corrispettivi
	(e)	(b)	(c)	(b*c)	(b*c*gg mese)	(d)	(e)	(e*d*e)
Suite - gennaio	5	11	20%	2	68	180	6	5.580
Suite - febbraio	5	11	15%	2	46	170	4	3.570
Suite - marzo	5	11	49%	5	167	215	15	16.329
Suite - aprile	5	11	68%	7	224	230	20	23.460
Suite - maggio	5	11	68%	7	232	220	20	23.188
Suite - giugno	5	11	70%	8	231	220	20	23.100
Suite - luglio	5	11	82%	9	280	220	25	27.962
Suite - agosto	5	11	100%	11	341	230	31	35.650
Suite - settembre	5	11	100%	11	330	220	30	33.000
Suite - ottobre	5	11	46%	5	157	186	14	13.262
Suite - novembre	5	11	27%	3	89	170	8	6.885
Suite - dicembre	5	11	33%	4	113	188	10	9.616
Totali					2.278		207	221.602
di cui:								
Ricavi di vendita								201.457
IVA a debito								20.146

nota: dati arrotondati

PREVISIONE DEI COSTI

Costi materie breakfast		Costo totale	
Descrizione	n°ospiti	costo unitario	Costo totale
	a)	(b)	(a*b)
Costi materie colazioni	2.278	4,50	10.250
Totale costo colazioni			10.250

+iva 10%

Costi intermediazione		Costo totale	
Descrizione	Prenotazioni	Costo totale	
	corrispettivi	incidenza	
Costi intermediari	221.602	17%	32.199
Totale costo materie			32.199

+iva 22%

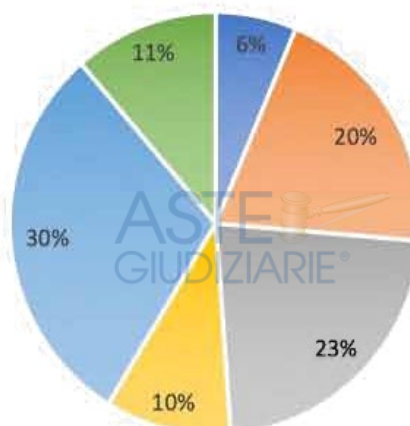
Costi godimento beni terzi			Costo totale	
Descrizione	Canone mese	n. mesi		Costo totale
Locazione v. Cambio	3.050	12		36.600
Locazione v. Ognissanti	475	12		5.700
(a dedurre) sub-locazione	-500	12		-6.000
Totale godimento beni terzi				36.300

Costi del personale		Costo totale	
Descrizione	n° persone	mesi	Costo totale
	a)	(b)	(a*b)
Addetti gestione clienti, part time	1	12	11.567
Addetti gestione clienti, p.t.stagionale	1	4	4.394
Totale costi del personale			15.961

Costi per servizi vari e generali			Costo totale	
Descrizione	gg occupaz. n1 suite	gg totale n.5 stanze	costo medio	Costo totale
	(a)	(b) = (a)*5	(c)	(b*c)
Pulizie, prodotti x pulizia, lavanderia	207	1035	35	36.239
Consumi e altri costi generali (forfait)				12.000
Totale costi generali				48.239 +iva 22%

Conto Economico di previsione	
gestione caratteristica	Anno n
Ricavi di vendita (suites)	201.457
Totale valore della produzione (A)	201.457
Costi di produzione:	
- Costi materie (breakfast)	10.250
- Costi intermediari	32.199
- Locazioni passive, netto sub locazione	36.300
- Costi del personale	15.961
- Costi per servizi e generali	48.239
- Canone fitto base = ammortamenti	18.303
- Ammortamenti nuovi investimenti	200
Totale costi della produzione (B)	161.452
Risultato operativo (A-B)	40.005

Incidenza percentuale costi della produzione



- Costi materie (breakfast)
- Costi intermediari
- Locazioni passive, netto sub locazione
- Costi del personale
- Costi per servizi e generali
- Canone fitto base = ammortamenti

Distinzione dei costi per natura	Importi (€)	%
Costi fissi senza iva	52.460,63	32,49%
Costi fissi + iva 22%	18.303,37	11,34%
Costi semivariabili / variabili iva 10%	10.250,46	6,35%
Costi semivariabili / variabili iva 22%	80.437,62	49,82%
Totale	161.452,08	100,00%

14 - Il rendiconto finanziario

Rendiconto FLUSSI FINANZIARI E MONETARI											
Descrizione	corrispettivi netto iva	costi fissi		incidenza costi variabili netto iva			Iva su vendite	Iva su acquisti	Entrate	Uscite	Avanzo / Disavanzo
	(a)	c. fissi no iva	c. fissi + iva 22%	% mensile	variabili + iva 10%	variabili + iva 22%					
gennaio	5.073	4.372	1.525	2,99%	307	2.408	507	896	5.580	-9.508	-3.928
febbraio	3.245	4.372	1.525	2,03%	208	1.631	325	715	3.570	-8.452	-4.882
marzo	14.845	4.372	1.525	7,34%	752	5.900	1.484	1.709	16.329	-14.258	2.071
aprile	21.327	4.372	1.525	9,85%	1.010	7.924	2.133	2.180	23.460	-17.011	6.449
maggio	21.080	4.372	1.525	10,18%	1.043	8.188	2.108	2.241	23.188	-17.370	5.818
giugno	21.000	4.372	1.525	10,14%	1.040	8.157	2.100	2.234	23.100	-17.328	5.772
luglio	25.420	4.372	1.525	12,28%	1.258	9.874	2.542	2.634	27.962	-19.663	8.299
agosto	32.409	4.372	1.525	14,97%	1.535	12.042	3.241	3.138	35.650	-22.611	13.039
settembre	30.000	4.372	1.525	14,49%	1.485	11.653	3.000	3.048	33.000	-22.083	10.917
ottobre	12.056	4.372	1.525	6,89%	706	5.539	1.206	1.625	13.262	-13.767	-505
novembre	6.259	4.372	1.525	3,91%	401	3.146	626	1.068	6.885	-10.512	-3.627
dicembre	8.742	4.372	1.525	4,94%	506	3.974	874	1.260	9.616	-11.638	-2.021
Totali	201.457	52.461	18.303	100,00%	10.250	80.438	20.146	22.748	221.602	-184.200	37.402

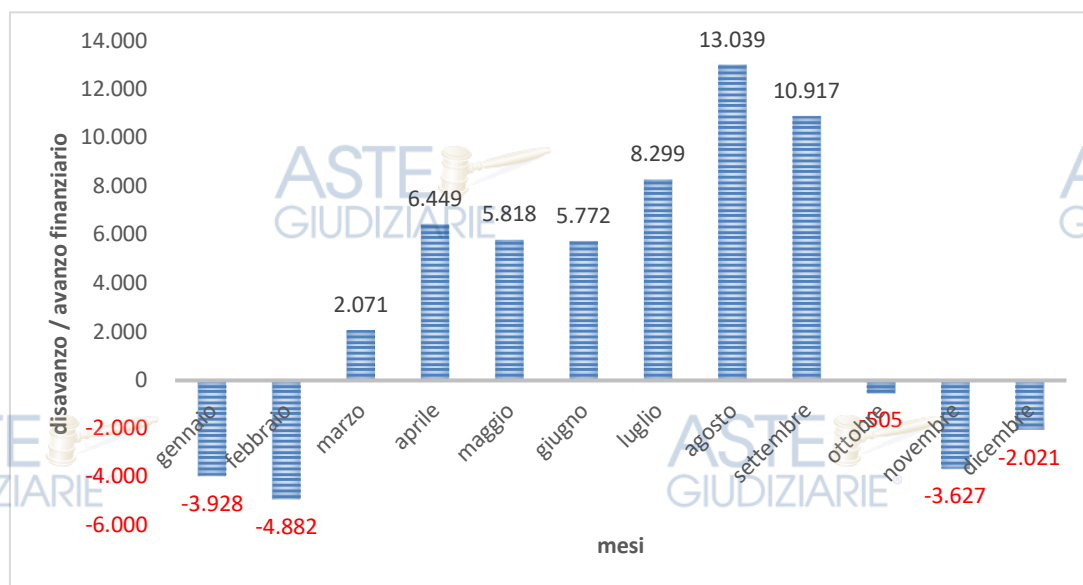
Saldo iva credito 2.602

Totale 40.005

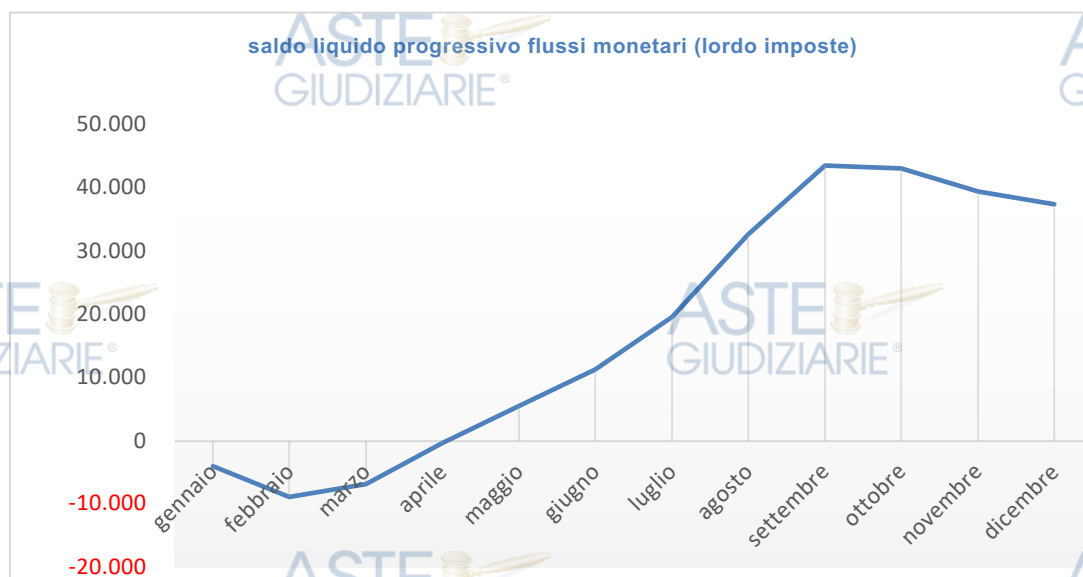
Liquidazioni IVA	trimestrale
1° trimestre	1.004
2° trimestre	315
3° trimestre	37
4° trimestre	1.247
totale	2.602

Flussi monetari	Avanzo / Disavanzo mensile	Saldo liquido progressivo
gennaio	-3.928	-3.928
febbraio	-4.882	-8.810
marzo	2.071	-6.739
aprile	6.449	-290
maggio	5.818	5.528
giugno	5.772	11.301
luglio	8.299	19.600
agosto	13.039	32.638
settembre	10.917	43.556
ottobre	-505	43.051
novembre	-3.627	39.423
dicembre	-2.021	37.402
Totale	37.402	37.402

⇒ andamento dei flussi monetari per mese:



⇒ saldo liquido progressivo dei flussi monetari:



Sulla base dei presupposti posti a fondamento del modello considerato (cfr. pag.33), il ramo aziendale in esame è potenzialmente in grado di produrre un utile operativo annuo di € 40.005, su un capitale investito di € 135.236,78, di cui € 133.236,78 costituito dal residuo valore dei beni ammortizzabili esistenti ed € 2.000,00 per i nuovi *occorrendi* investimenti.

Ne discende che l'indice ROI (*Return on Investment*), dato dal rapporto percentuale tra il reddito operativo (€ 40.005) e l'ammontare degli investimenti netti (135.236,78), che dunque esprime la redditività del capitale investito in termini di gestione caratteristica, è pari a circa il 29,6%.

L'indice ROS, che esprime la redditività delle vendite, in quanto dato dal rapporto percentuale tra il reddito operativo (€ 40.005) ed i ricavi della gestione caratteristica (€ 301.457), è pari a circa il 13,3%.

Occorre al riguardo rimarcare che il modello considerato assume ipotesi oltremodo prudenti, contenendo al minimo la previsione dei ricavi, ad esempio applicando, come detto, i prezzi medi mensili anche ai giorni festivi e di *week end* nei periodi di bassa e media stagione, talora inferiori a quelli minimi dichiarati allo sportello SUAP, e senza considerare l'apporto di servizi *extra* e maggiorazioni varie, tra cui quelle per l'aggiunta di posti letto (atteso che tutte le camere possono ospitare fino a n.4 persone), nonché, per altro verso, quantificando in maniera realistica e prudente i costi della produzione. Ne discende che la struttura possiede le potenzialità per conseguire risultati di redditività ancora più elevati.

In merito ai flussi di liquidità (*cash flow*) si osserva che l'attività in esame presenta l'indubbio vantaggio di assicurare la riscossione "a pronti" dei propri crediti verso i clienti (entrate monetarie) a fronte del pagamento posticipato della maggior parte delle spese (uscite monetarie). Ne consegue che i flussi monetari generati dalla gestione caratteristica producono avanzi di liquidità (autofinanziamento), con ovvia eccezione dei mesi iniziali dell'anno (coincidenti con il periodo di "bassa stagione"), che costituiscono la linfa per i cicli successivi.

L'iva non determina di norma versamenti all'Erario, in quanto i corrispettivi di vendita sono assoggettati ad iva con aliquota del 10% (iva a debito), mentre gli acquisti sono in massima parte assoggettati a quella del 22% (iva a credito). Ne consegue che le liquidazioni periodiche dell'iva presentano normalmente

un saldo a credito, che può essere di volta in volta recuperato in tempi brevi mediante le compensazioni con altri tributi.

16 - La quantificazione dell'equo corrispettivo per l'affitto

Si è visto, nel modello precedente, che il canone annuo di fitto del ramo d'azienda è stato quantificato in misura corrispondente al totale delle quote annue di ammortamento degli investimenti fissi preesistenti, pari ad € 18.303. Il suddetto valore costituisce, infatti, il canone minimo astrattamente "congruo": l'affittuario avrebbe il vantaggio di acquisire una struttura idonea a tornare operativa in breve tempo, subentrando in tutti i contratti in corso ed usufruendo di tutti gli investimenti fissi già compiuti e senza necessità di eseguirne altri (salvo quelli di modesta spesa di cui si è detto per la messa a norma in base alla nuova disciplina sulla sicurezza, entrata in vigore dal 2025); l'affittante, da parte sua, attraverso la riscossione del suddetto corrispettivo, avrebbe la possibilità di recuperare per intero il residuo valore dei beni costituenti le immobilizzazioni, in ragione del loro deperimento fisico al termine della vita utile degli stessi e dei contratti di locazione.

L'intera analisi svolta dà altresì dimostrazione del fatto che il suddetto canone annuo astrattamente congruo di € 18.303, da arrotondarsi ad € 18.000, è anche concretamente compatibile con le aspettative imprenditoriali di profitto, siccome consentirebbe all'affittuario di conseguire una più che accettabile redditività aziendale ($ROI = 29,6\%$ su base annua) e l'autonomia finanziaria.

17 - La quantificazione del valore di cessione del ramo di azienda

Al fine di giungere ad una stima indicativa del valore del capitale economico (W) di una azienda o ramo di essa occorre considerare i seguenti metodi valutativi di generale accettazione, principalmente applicati nella pratica.

17.1 – Metodo patrimoniale

Il metodo patrimoniale consente di giungere alla valutazione del capitale economico della società attraverso la somma algebrica dei singoli elementi attivi e passivi del patrimonio aziendale. Il valore dell'azienda (W) corrisponde, pertanto, al valore del patrimonio netto rettificato (K') a valori correnti.

Tale metodo, che ha il pregio di consentire una stima del patrimonio aziendale oggettiva e riscontrabile, si caratterizza per la stima analitica a valori correnti

di sostituzione: *analitica*, perché effettuata distintamente per ciascun elemento del patrimonio; *a valori correnti*, perché basata sui prezzi di mercato del momento; *di sostituzione*, perché l'ipotesi di base è quella del riacquisto (o della riproduzione) per gli elementi attivi e della rinegoziazione per quelli passivi.

Nell'ambito dei metodi di valutazione patrimoniali, si distingue tra metodi patrimoniali *semplici* e *complessi*; nei primi, sono considerati ai fini della valutazione, oltre i beni materiali – compresi i crediti e la liquidità – i soli elementi immateriali *suscettibili di trasferimento autonomo* (brevetti industriali, marchi, ecc.); nei secondi, vengono inclusi nella valutazione anche altri elementi immateriali, compresi quelli per i quali non è consentita l'iscrizione in bilancio (ad es. “portafoglio clienti”) ¹⁰.

17.2 – Metodo reddituale

Il metodo “reddituale” determina il valore dell'azienda (W) sulla base della capacità della stessa di generare reddito (R), quindi mediante l'attualizzazione dei risultati economici attesi.

La dottrina ha elaborato al riguardo diverse scuole di pensiero, tra cui:

a) una prima, secondo la quale l'impresa ha durata illimitata nel tempo, per cui la formula da applicare è la seguente:

$$W = R/i$$

dove “R” rappresenta il reddito atteso ed “i” il tasso di attualizzazione.

¹⁰ In relazione ai metodi patrimoniali complessi, la maggiore difficoltà risiede, ovviamente, nella stima degli asset intangibili, ossia dei valori patrimoniali inespressi, costituiti da entità immateriali. Come rilevato dalla dottrina dominante, nella pratica è possibile individuare fondamentalmente tre tipologie di approccio alla stima dei beni immateriali:

– l'approccio del costo: fonda la valutazione del bene immateriale, alternativamente, sulle seguenti configurazioni di costo: costo storico (il bene immateriale è valutato in base ai costi che storicamente necessari alla formazione dei beni immateriali, procedendo, se necessario al loro allineamento monetario, tramite la riespressione a valori correnti); costo di riproduzione (il bene immateriale è valutato ai costi ragionevoli di riproduzione).

– l'approccio economico: può essere ricondotto alle seguenti metodologie: metodo di attualizzazione dei risultati differenziali (muove dal presupposto concettuale che gli Intangibles siano causa di specifici e misurabili vantaggi in termini economici; la loro valutazione risulta così ancorata ai vantaggi differenziali che sono in grado di produrre rispetto a situazioni ordinarie, accertabili mediamente nel caso della loro assenza. I vantaggi differenziali sono misurati dai maggiori ricavi al netto dei maggiori costi connessi all'esistenza e al mantenimento dei beni immateriali medesimi; tali vantaggi netti devono poi essere assunti in termini attualizzati in relazione alla prevedibile durata del loro positivo “effetto” e con riferimento a un idoneo tasso di attualizzazione); metodo del costo della perdita (consiste nella stima del danno derivante dall'eventuale venir meno della disponibilità dei beni immateriali; il danno è quantificato in termini di caduta del margine di contribuzione e di comparsa di un eccesso di costi di struttura; deve essere stimato per tutto il periodo ritenuto necessario al ripristino della situazione di equilibrio; deve essere assunto nel suo valore attualizzato).

– l'approccio del mercato: prevede le seguenti metodologie: metodo dei tassi di royalty comparabili (muove dal presupposto concettuale che sia rappresentativo del valore di tali beni l'ammontare delle royalties derivanti dalla concessione in uso a terzi dei beni medesimi); metodo dei moltiplicatori (metodo empirico, basato sull'applicazione di moltiplicatori a specifiche grandezze contabili, variabili in funzione della categoria di attività).

b) una seconda, che contiene l'orizzonte temporale a un numero limitato di anni (a), da calcolarsi come segue:

$$W = R * a \cdot n^{-i}.$$

17.3 – Metodo misto patrimoniale-reddituale

La prassi professionale solitamente si affida a criteri di valutazione che, mediando tra i metodi patrimoniali e reddituali, vengono definiti “misti”. Il più comune tra questi giunge alla determinazione del valore di cessione (W) attraverso la somma dei seguenti addendi:

a) il valore del patrimonio netto rettificato a valori correnti;

b) la stima dell'avviamento (“goodwill”).

17.4 – Scelta del metodo per la determinazione del valore di cessione

La scelta del metodo di valutazione più idoneo va ovviamente operata sulla base degli elementi che caratterizzano l'oggetto della stima.

Nel caso di specie occorre considerare quanto segue:

- l'attività in questione, iniziata sul finire dell'anno 2022, è sostanzialmente cessata sin dal mese di novembre dell'anno 2024, per cui ha operato sul mercato per un tempo relativamente molto limitato;
- La *stipulanda* cessione riguarderà il complesso dei beni (materiali, immateriali e contratti) funzionalmente collegati all'esercizio dell'impresa, ma senza alcun altro elemento caratterizzante l'organizzazione (non vi sono lavoratori dipendenti formati, fornitori selezionati, clienti fidelizzati, e così via).
- In merito al contenuto dei diritti oggetto di trasferimento va altresì ricordato che il contratto in corso avente per oggetto la locazione della palazzina di via Cambio n.1 (ove sono ubicate n.4 delle 5 suites, oltre al lastrico solare concesso in sub locazione) dispone, giusta modifica del 29/09/2022, l'espressa rinuncia della conduttrice a riscuotere l'eventuale indennità di avviamento ex art.34 L.392/1978, a seguito della concordata riduzione del canone iniziale (da € 4.000/ mese ad € 3.050/mese). Ne consegue che chiunque subentri nel ridetto contratto non avrebbe titolo, al verificarsi di una delle condizioni di legge, a riscuotere l'indennità in questione, salvo eventualmente ad impugnare la legittimità e/o validità della suddetta clausola, ove ne ricorrano i presupposti.

- Nel contesto innanzi delineato appare alquanto irrealistico ritenere che il ramo aziendale in esame possa aver maturato un valore intrinseco di avviamento (*goodwill*) o che lo stesso sia perlomeno rilevante.
- Ne discende che il metodo di valutazione più idoneo al caso di specie è quello c.d. "patrimoniale semplice".

17.5 – Il valore di cessione

Premesso quanto sopra, occorre ora definire gli elementi patrimoniali oggetto di trasferimento, unitamente ai rapporti giuridici in corso, nell'ipotesi di cessione del ramo di azienda. Essi sono costituiti dalle sole attività, atteso che le passività incombono invece sulla massa dei creditori concorsuali.

Le attività in questione sono in particolare le seguenti (cfr. prospetto a pag.31):

- Immobilizzazioni nette, del valore di € 133.236,78;
- crediti ed altro attivo circolante: € 0,00
- totale:€ 133.236,78;

Il suddetto valore totale, da arrotondarsi ad € 133.000,00, rappresenta una stima prudente, da assumere come offerta minima, in quanto non comprende avviamento (per le ragioni esposte) e neanche i costi (non facilmente individuabili) che l'impresa ha ragionevolmente sopportato nel periodo improduttivo di allestimento dei locali, dalla stipula dei contratti di locazione all'effettiva inaugurazione dell'attività.

Il sottoscritto, riportandosi a tutto quanto innanzi esposto, rassegna le seguenti conclusioni:

- 1) Il "congruo" canone annuo di affitto del ramo di azienda della [REDACTED], esercente l'attività di Bed & Breakfast (B&B), in Trani alla via Ognissanti n.49 ed alla via Cambio n.1 con denominazione "La Banchina Luxury Suites", ammonta ad € 18.000,00 + iva, da assumersi come offerta minima, quindi con base d'asta di € 24.000,00 + iva.
- 2) Il "congruo" prezzo di cessione del ramo aziendale medesimo ammonta ad € 133.000,00 + iva, da intendersi come offerta minima, quindi con base d'asta di € 177.333,00 + iva, riducibile tempo per tempo in misura corrispondente all'ammontare dei canoni di affitto riscossi *medio tempore*.

Ringrazia per la fiducia prestata e ossequiosamente saluta.

Barletta, data del deposito.

Dott. Giovanni Oliveto
(firmato digitalmente)