

PROF. ING. GIULIANO MARELLA

Professore Associato di Estimo

Università degli Studi di Padova – Dipartimento di Ingegneria Civile Edile ed Ambientale

CORSO VITTORIO EMANUELE II, 150 – 35123 PADOVA • TEL. 049 8805173 • FAX 049 8829693 • studio.giuliano.marella@gmail.com

PERIZIA DI CONGRUITÀ

IN MERITO ALLA STIMA DEL BENEFICIO PUBBLICO

NELL'AMBITO DELLA PROPOSTA DI ACCORDO AI SENSI

DELL'ART. 6 DELLA L.R. N. 11/2004 – DITTA MATTIAZZO

1.	PREMESSA.....	2
2.	LA PROPOSTA DI ACCORDO.....	2
3.	IL MERCATO DEGLI IMMOBILI COMMERCIALI	4
4.	STIMA DELL'AREA A DESTINAZIONE SCOLASTICA.....	9
5.	STIMA DEL BENEFICIO COMPLESSIVO	12
6.	VALUTAZIONE DI CONGRUITÀ.....	15
7.	IPOTESI E ASSUNZIONI.....	16
8.	CONCLUSIONI.....	17

1. PREMESSA

Il sottoscritto Prof. Ing. Giuliano Marella, con studio in Padova, Corso Vittorio Emanuele II n. 150, iscritto all'Albo dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Padova al n. 2933 e all'Albo dei Consulenti Tecnici del Tribunale di Padova al n. 1655, è stato incaricato dal Comune di Campodarsego (Padova) di valutare la congruità economica del beneficio pubblico offerto in relazione alla proposta di accordo pubblico-privato ex art. 6 della L.R.V. n. 11/2014 presentato ditta Mattiazzo, riguardante due aree ubicate nell'ambito del territorio comunale.

Svolte le opportune analisi di mercato, analizzata la documentazione fornita dal committente e compiuto il sopralluogo esterno, in adempimento dell'incarico affidato si espone la seguente relazione tecnico - estimativa.

2. LA PROPOSTA DI ACCORDO

La Signora Emma Mattiazzo ha sottoposto all'Amministrazione Comunale di Campodarsego una proposta di accordo pubblico – privato ai sensi dell'Art. 6 della L.R.V. n. 11/2004, pervenuta in data 04.11.2019 Prot. n. 20150.

Detta proposta coinvolge due aree:

- A. la prima, attualmente con destinazione di Zona Agricola "E", è ubicata in Via Antoniana all'angolo con Via Alcide De Gasperi, e censita al Catasto Terreni, Foglio 12 mappali 1061, 1063 e 1065 (parte) per complessivi

15.675 mq;

- B. la seconda, con destinazione “F1 – Aree per l’istruzione”, è sita all’angolo tra Via Alcide De Gasperi e Via Wolfgang Amadeus Mozart e censita al Foglio 12 mappale 1106 di 13.615 mq.

La proposta richiede di mutare la destinazione dell’area agricola sopra descritta sub A nei seguenti termini: 10.590 mq in zona commerciale “D”; 3.805 mq in zona “F” e infine 1.280 mq in strada privata ad uso pubblico. Pertanto, la superficie della quale si richiede il mutamento di destinazione ammonta a 15.675 mq.

In particolare, la proposta prevedeva in prima ipotesi che nella zona commerciale fosse possibile realizzare un fabbricato commerciale per media struttura di vendita dell’estensione di 1.500 mq di superficie di vendita, oltre che ad un’ulteriore superficie coperta per magazzini, uffici e depositi di 600 mq, per complessivi 2.100 mq di superficie coperta.

Successivamente, con PEC in data 18 dicembre 2019, la proposta è stata rettificata, e l’estensione dell’intervento è stata riformulata in 1.400 mq di superficie di vendita e 1.200 mq di magazzini, uffici e depositi.

Si precisa che la presente relazione è formulata nell’ipotesi che la modifica di destinazione urbanistica consenta di realizzare edifici per un’estensione non superiore a quanto sopra indicato (1.400 mq commerciali e 1.200 mq di magazzini, uffici e depositi, per complessivi 2.600 mq di superficie lorda di

pavimento) nella zona commerciale “D”, e che non sia consentito di edificare volumi fuori terra nella zona “F”. Pertanto, in accordo con quanto condiviso con il Settore Edilizia Privata ed Urbanistica, e diversamente da quanto indicato nella Proposta¹, non sarà consentito aumentare il rapporto di copertura fino al 60%.

A fronte del mutamento urbanistico sopra descritto, la proponente manifesta l'intenzione di cedere al Comune, a titolo di beneficio pubblico, l'area sopra descritta sub B.

3. IL MERCATO DEGLI IMMOBILI COMMERCIALI

Gli immobili destinati al commercio sono classificabili in più tipologie, riconducibili a quelle indicate dalla Legge Regionale 28 dicembre 2012, n. 50 “Politiche per lo sviluppo del sistema commerciale nella Regione del Veneto”.

In base a detta legge, in prima approssimazione la rete distributiva del commercio al dettaglio su area privata si articola in: a) esercizi di vicinato, con superficie di vendita fino a 250 metri quadrati; b) medie strutture di vendita, da 251 a 2.500 mq; c) grandi strutture di vendita, superiori a 2.500 mq.

L'immobile prefigurato dalla proposta di accordo è attualmente classificabile

¹ «Per i parametri edificatori invece verranno rispettate le indicazioni riportate all'Art. 24.3 delle N.T.A. vigenti con particolare riferimento al rapporto di copertura pari al 60% della superficie fondiaria».

quale media struttura di vendita, della superficie di 1.500 metri quadrati.

L'aggregazione di esercizi commerciali che costituisce una grande struttura di vendita può assumere configurazione di grande centro commerciale, quando gli esercizi commerciali sono inseriti in una struttura edilizia a destinazione specifica e prevalente e usufruiscono di infrastrutture o spazi di servizio comuni gestiti unitariamente; oppure di parco commerciale (retail park), quando gli esercizi commerciali sono collocati in una pluralità di strutture edilizie a prevalente destinazione commerciale che, per la loro contiguità urbanistica e per la fruizione di un sistema di accessibilità comune, abbiano un impatto unitario sul territorio e sulle infrastrutture viabilistiche pubbliche.

*

Il mercato immobiliare settoriale è inevitabilmente legato all'andamento del commercio al dettaglio. Il recente Rapporto dell'Ufficio Studi dell'Associazione Nazionale Cooperative di Consumatori (Ancc-Coop) del 2018 può essere utile per tratteggiare le linee salienti e le dinamiche dei consumi e del commercio in Italia.

Dopo un decennio di crescita repentina (+33% dal 2003 al 2012), oramai da sei anni la grande distribuzione alimentare italiana presenta una dimensione complessiva dell'area di vendita che non si discosta dai 17 milioni di metri quadri.

A dispetto di tale apparente stabilità il settore è interessato da una profonda

riconfigurazione intrasettoriale che ne sta modificando progressivamente gli assetti e le dinamiche. Basti dire, a questo proposito che un punto vendita su cinque è stato aperto negli ultimi cinque anni e che contemporaneamente nello stesso lasso temporale quasi la metà dei negozi della rete è stato interessato da un cambio della rete commerciale di appartenenza.

Anche solo nel 2017 il saldo tra aperture e chiusure è stato negativo per 700 punti di vendita, poco meno di tre punti percentuali della numerica complessiva. Il processo si è concentrato nei formati più piccoli (piccoli super e libero servizio) ma ha riguardato anche gli ipermercati e per la prima volta addirittura i discount che perdono nell'ultimo anno poco più dell'uno per cento della numerosità complessiva. A riprova del fatto di come sia iniziata anche in questo segmento una dura competizione intra-formato

Solo i superstore evidenziano una robusta crescita di numerosità e di superfici di vendita, anche giovandosi delle molte riduzioni di superficie degli iper di maggiori dimensioni e della loro trasformazione in questo formato. Peraltro, forse anche in conseguenza di tale condizione, dopo la crescita repentina degli anni precedenti, nell'ultimo periodo la produttività delle superfici di vendita dei superstore è rimasta sostanzialmente stabile.

Nel 2017, invece, sono migliorate nettamente le performance del supermercato che torna a distanziare più nettamente il discount in termini di vendite per metro quadro, che a sua volta evidenzia una crescita meno

pronunciata degli anni precedenti. Resta invece negativo il trend della produttività degli ipermercati che perdono nel decennio un quarto delle loro vendite omogenee.

Nell'ultimo anno, al traino della migliore produttività della rete cresce di quattro decimi di punto la quota di mercato dei grandi supermercati, con un ritmo superiore all'andamento comunque positivo dei discount e dei superstore, questi ultimi agevolati dalla ampia crescita delle superfici.

Per quanto riguarda le dinamiche a livello regionale in Italia, le differenze riguardano, innanzitutto, gli assetti strutturali.

È infatti molto dissimile la composizione interna delle vendite della Gdo. Nel Nord-Ovest i formati più grandi (iper e superstore) hanno oramai ampiamente superato i supermercati e lasciano comunque poco spazio alle piccole superfici, siano esse negozi di prossimità (in riduzione) o discount (in crescita).

Nel Nord-Est e nel Centro rimane, invece, il supermercato il canale più sviluppato con una quota maggiore, rispetto alle altre Regioni del Nord, di discount e libero servizio. Nel Sud del Paese, e in minor misura nel Centro, invece, prevalgono maggiormente i formati di prossimità (libero servizio e discount).

*

Sotto il profilo delle dinamiche immobiliari, si segnalano alcuni mutamenti

nell'assetto dei centri commerciali e la fase espansiva dei retail park: nei centri commerciali si riducono gli spazi destinati all'elettronica e alla grande distribuzione, mentre crescono gli spazi dedicati al food, alla socialità e al divertimento. I retail park sono interessati da una stagione di grande sviluppo trattandosi di una tipologia particolarmente attrattiva per i promotori, che riducono i tempi e i rischi amministrativi connessi allo sviluppo dei centri commerciali. Il fenomeno degli outlet, infine, non sembra conoscere crisi: le principali strutture stanno registrando indicatori positivi.

In tema di rendimenti locativi, si registrano per le "high street" dei maggiori centri urbani (Roma e Milano) tassi dell'ordine del 2,75%-4%, mentre i principali centri commerciali si attestano al 5,25% e i retail park al 6,25% circa (fonte: Cushman & Wakefield, Retail Market Snapshot, III trimestre 2019).

Per gli operatori commerciali, in Italia come in Europa, si registra una tendenza ad espandersi nei centri commerciali anziché nelle high street, dovuto ad una disponibilità più ampia di spazi, unita ad un livello di costi più contenuto. Il centro commerciale, se ben gestito, garantisce infatti un afflusso di visitatori tali da compensare la naturale frequentazione delle vie centrali delle città.

Per quanto riguarda il segmento cui afferisce il bene immobile oggetto di valutazione, si ritiene che immobili destinati alla media distribuzione commerciale, ben dotati di parcheggi e di buona accessibilità, ubicati in

comuni non capoluogo della provincia di Padova, assumano attualmente un valore di mercato di circa 1.600 euro/mq.

Ciò è in parte confermato anche da una ricerca della società specializzata “Scenari Immobiliari”, che con specifico riferimento alla GDO in comune di Campodarsego (classe dimensionale 400-1.500 mq) indica un valore minimo di 1.250 euro/mq, massimo di 2.250 euro/mq ed un valore di massima frequenza di 1.450 euro/mq. Considerata la specifica ubicazione del lotto, il livello di accessibilità e la buona dotazione potenziale di parcheggi, si ritiene di indicare un valore unitario di 1.600 euro/mq.

4. STIMA DELL'AREA A DESTINAZIONE SCOLASTICA

Per quanto riguarda l'area di proprietà privata con destinazione “F1 – Aree per l'istruzione”, dell'estensione dichiarata di 13.615 metri quadrati, si tratta di una destinazione assai peculiare, che non trova confronti certi di mercato nel comune in cui è ubicata, e pertanto si ritiene utile applicare un criterio di stima abitualmente applicato dall'Agenzia delle Entrate, basato sul rapporto che lega il valore dell'area (Va) a quello del fabbricato (Vf), e a sua volta il valore del fabbricato al costo di produzione (Cp).

In particolare, è noto che il valore del suolo può essere stimato come prodotto tra il valore del fabbricato e l'indice percentuale rappresentativo

dell'incidenza del valore dell'area (I_a):

$$V_a = V_f \times I_a,$$

inoltre il valore del fabbricato è dato dalla somma del valore dell'area e di tutte le altre voci di costo di produzione (C_p):

$$V_f = V_a + C_p.$$

Sviluppando le formule sopra esposte, il valore dell'area edificabile può essere determinato nei seguenti termini:

$$V_a = (C_p \times I_a) / (1 - I_a).$$

*

Nel caso in esame, si ritiene che il costo di produzione possa essere stimato anche con riferimento alle schede “Edilizia scolastica” aggiornate al 2018 del documento “Costi parametrici” del “Prezzario regionale dei lavori pubblici” di cui alla L.R. 7 novembre 2003, n. 27 “Disposizioni generali in materia di lavori pubblici di interesse regionale e per le costruzioni in zone classificate sismiche” art. 12 comma 2.

Le schede si riferiscono a una scuola materna di 1.230 mq (costo 413,566 euro/mc); una scuola elementare di 1.400 mq (costo 425,823 euro/mc) e infine una scuola media di 1.150 mq (costo 455,988 euro/mc).

I dati predetti devono essere interpretati e adeguati tenendo conto sia della tipologia specifica di intervento prefigurabile sul lotto oggetto di stima, sia dei costi non compresi nel Prezzario regionale, quali le spese tecniche

(progettazione, direzione lavori, ecc.) e gli oneri finanziari.

Alla luce di tali considerazioni, si assume un costo unitario di produzione di 500,00 euro/mc, al netto del valore dell'area e del costo di urbanizzazione e sistemazioni esterne.

Oltre al costo di produzione, si deve tener conto anche del costo di urbanizzazione dell'area, che può essere stimato sulla base delle schede "I10" e "I11" della pubblicazione "Prezzi tipologie edilizie" del Collegio degli Ingegneri e Architetti di Milano, edizione 2014. Detta scheda riporta il costo medio di urbanizzazione di un'area residenziale. Il costo unitario risulta pari a 55,5 euro/mq. Nel caso specifico, considerata la destinazione scolastica e la presenza nell'intorno delle principali opere di urbanizzazione, si è considerato un costo di 32,00 euro/mq di oneri di urbanizzazione e sistemazioni esterne (piazzali, verde, recinzioni, ecc.).

Sulla scorta di analoghi interventi di edilizia scolastica, considerato lo sviluppo prevalentemente orizzontale e le ampie aree scoperte tipiche delle tipologie destinate all'istruzione, si prefigura un possibile indice effettivo di utilizzo dell'area pari a 0,7 mc/mq.

Il costo di produzione, incluse spese tecniche, ma al netto dei costi di urbanizzazione, risulta pari a:

$$13.615 \text{ mq} \times 0,70 \text{ mc/mq} \times 500,00 \text{ €/mc} = 4.765.250,00 \text{ €}$$

L'incidenza del valore dell'area urbanizzata sul valore del fabbricato, in

considerazione della zona dove lo stesso è ubicato, ovvero in un comune non capoluogo, può essere stimata nel 15,0% .

In base all'algoritmo dianzi esposto, il valore dell'area urbanizzata può quindi essere calcolato nel modo seguente:

$$V_a = (C_p \times I_a) / (1 - I_a).$$

$$V_a = (4.765.250,00€ \times 15,0\%) / (1 - 15,0\%) = 840.926,47 €$$

Dal valore dell'area devono poi essere dedotti i costi di urbanizzazione:

$$840.926,47 € - 435.680,00 € = 405.246,47 €.$$

Il valore dell'area da urbanizzare è quindi pari a:

$$405.246,47 € / 13.615 = 29,76 \text{ arrotondato in } \mathbf{30,00 \text{ euro/mq.}}$$

5. STIMA DEL BENEFICIO COMPLESSIVO

Il beneficio economico è legato all'incremento di valore dell'area di proprietà privata, da agricola (Zona E) a commerciale (Zona D) e Zona F.

*

Trasformazione di una zona agricola E in commerciale D

In questo caso, si tratta di verificare il maggior valore che assume il terreno a seguito della trasformazione, dalla precedente destinazione agricola a commerciale del tipo media struttura di vendita. Si è conseguentemente impostato un modello di valore di trasformazione. Il modello è fondato sull'attualizzazione del flusso dei costi e dei ricavi generati dall'ipotetica

trasformazione del suolo.

È quindi necessario impostare un calcolo del “valore di trasformazione”, articolato in due anni, che considera anche il costo relativo alle spese tecniche (6% del costo di produzione) e il margine di profitto del promotore, pari al 10% dei ricavi.

L'attualizzazione finanziaria, al tasso del 5%, si basa sulla formula:

$$\text{Valore attuale} = \text{Valore al momento "n"} / (1 + r)^n,$$

dove le singole poste sono considerate posticipate e “r” è il saggio di attualizzazione.

Gli esiti del modello sono sintetizzati nelle tabelle seguenti.

Tab. 1 - Stima dell'incidenza unitaria del suolo: commerciale

	Anni:	0	1	2
Ricavi	1.600,0			100% 1.600,0
Costo di produzione	900,0		50% 450,0	50% 450,0
Spese tecniche	54,0	33% 18,0	33% 18,0	33% 18,0
Utile	160,0			100% 160,0
Flusso netto	486,0	-18,0	-468,0	972,0
Flusso netto attualizz.	5%	-18,0	-445,7	881,6
Valore attuale netto (arrotondato)			417,9	420,0

Come si può osservare, l'incidenza del fattore suolo sul fabbricato commerciale realizzabile (1.400 mq) ammonta a 420,00 euro/mq, valore che può essere ridotto del 50% (210,00 euro/mq) per la parte adibita a funzioni accessorie quali magazzini, uffici, depositi (1.200 mq).

Il valore del suolo commerciale ammonta quindi a:

$$1.400 \text{ mq} \times 420 \text{ €/mq} + 1.200 \text{ mq} \times 210 \text{ €/mq} = 840.000 \text{ €}.$$

In conclusione, il valore del suolo commerciale (10.590 mq più 1.280 mq di strada privata) è pari a **840.000 euro, corrispondenti a 70,77 euro/mq.**

*

Calcolo dei principali elementi economici

Sulla base delle considerazioni e delle valutazioni espresse in precedenza, è possibile riassumere in forma tabellare i principali elementi economici posti a base della valutazione.

Tab. 2 - Sintesi dei principali elementi economici

	mq	€/mq	€
Valore nella destinazione post accordo	15.675		954.190
Zona commerciale "D"	10.590	70,77	749.454
Strada privata a uso pubblico	1.280	70,77	90.586
Zona "F"	3.805	30,00	114.150
Valore ante accordo (Zona "E")	15.675	10,00	156.750
Valore dell'area scolastica	13.615	30,00	405.246
Plusvalore complessivo (100%)			797.440
Beneficio pubblico minimo (50%)			398.720

Il beneficio pubblico minimo, che il privato è tenuto a corrispondere in caso di perfezionamento dell'accordo pubblico privato, è quindi pari a 398.720 euro.

6. VALUTAZIONE DI CONGRUITÀ

Oggetto della presente relazione è la valutazione della congruità della stima del beneficio di competenza del soggetto pubblico, come offerto dal proponente mediante cessione di un'area a destinazione scolastica, del valore di 405.000 euro circa.

A tale riguardo, si deve ricordare che, nell'ambito della disciplina sul contributo di costruzione contenuta nel Testo Unico dell'Edilizia, e in particolare all'articolo 16, è stata inserita (per effetto delle modifiche-integrazioni operate del Decreto Legge n. 133 del 12 settembre 2014 detto "Sblocca Italia") una nuova modalità di calcolo degli oneri di urbanizzazione.

In particolare, all'art. 16, comma 4 del Dpr 380/2001 è stata aggiunta la lettera d-ter) con cui si è espressamente previsto che nella definizione delle tabelle parametriche gli oneri di urbanizzazione sono determinati anche in relazione «alla valutazione del maggior valore generato da interventi su aree o immobili in variante urbanistica, in deroga o con cambio di destinazione d'uso. Tale maggior valore, calcolato dall'amministrazione comunale, viene

suddiviso in misura non inferiore al 50 per cento tra il comune e la parte privata e da quest'ultima versato al comune stesso sotto forma di contributo straordinario, che attesta l'interesse pubblico vincolato a specifico centro di costo per la realizzazione di opere pubbliche e servizi da realizzare nel contesto in cui ricade l'intervento, cessione di aree o immobili da destinare a servizi di pubblica utilità, edilizia residenziale sociale od opere pubbliche. Sono fatte salve le diverse disposizioni delle legislazioni regionali e degli strumenti urbanistici generali comunali con riferimento al valore di tale contributo».

Nel caso in esame, come sopra argomentato, il contributo minimo dovuto ammonta 398.720 euro.

Conseguentemente, poiché il valore dell'area scolastica proposta dal soggetto privato è superiore (405.000 euro circa), la proposta di accordo risulta congrua.

7. IPOTESI E ASSUNZIONI

La presente relazione si basa esclusivamente sulla documentazione fornita dal committente.

Non sono stati compiuti ulteriori approfondimenti amministrativi, urbanistici o tecnici, oltre all'analisi dei documenti sopra citati e allo svolgimento delle ricerche di mercato e del sopralluogo.

Le consistenze dichiarate dal proponente non sono state verificate mediante rilievi.

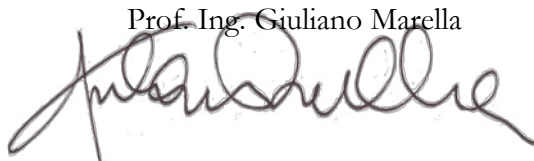
8. CONCLUSIONI

Sulla base delle analisi e delle considerazioni sopra esposte, riscontrando il quesito posto, si ritiene che sia congrua sotto il profilo economico la proposta formulata dal privato, poiché il valore dell'area scolastica proposta in cessione al Comune (405.000 euro) è superiore al contributo minimo dovuto (398.720 euro).

Padova, 20 dicembre 2019

Il tecnico incaricato

Prof. Ing. Giuliano Marella



Allegati

- A. “Richiesta/Proposta di accordo pubblico privato” (elaborato presentato dal privato proponente).
- B. Valore degli immobili a destinazione commerciale GDO in Campodarsego (Scenari Immobiliari Real Value, Luglio 2019).