

Tribunale Civile e Penale di Salerno
Sezione Fallimentare

Fallimento n. 47/2010 Cavamarket S.p.A. - in liquidazione, pronunciato il 2 luglio 2010 e depositato il 5 detti

Giudice Delegato: Dott. Salvatore Russo

Curatore Fallimentare: Dott. Giovanni Alari

Relazione di stima del valore dell'azienda sita
in Cava de' Tirreni (Sa), al Corso Mazzini 225

Consulente Tecnico

Dott. Alessandro Di Francesco



Il sottoscritto dott. Alessandro Di Francesco, iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili di Salerno con il n.1220/A, nonché all'Albo dei Periti e dei Consulenti Tecnici presso il Tribunale di Salerno,

PREMESSO

di aver ricevuto incarico di procedere alla valutazione peritale del singolo ramo d'azienda di proprietà della fallita società "Cavamarket Spa" ubicato in Cava de' Tirreni (SA) al Corso Mazzini civico 225.

DICHIARA

di essere in grado di redigere la presente "Relazione di Stima" contenente la descrizione del valore attribuito al ramo d'azienda ed il criterio di valutazione singolarmente seguito, con la finalità di stabilire il valore dello stesso nella procedura competitiva di vendita da effettuare secondo quanto stabilito dall'art.107 L.F..

La documentazione analizzata

Per i fini di cui sopra è stato necessario visionare e analizzare la seguente documentazione:

- Contratto di affitto di ramo d'azienda tra la "Cavamarket Spa" e la "Gran Caffè Srl";
- Contratto di locazione commerciale inerente ai locali di svolgimento dell'attività tra la "Cavamarket Spa" e la "Trade Real Estate Spa";
- Autorizzazione amministrativa n.312 del 16/07/04 emessa dal comune di Cava de' Tirreni (SA);
- Autorizzazione sanitaria n.26/04 del 16/07/04 emessa dal comune di Cava de' Tirreni (SA);
- Corrispettivi prodotti dal 01/01/2009 al 31/12/2010;
- Inventario fallimentare redatto in data 10 dicembre 2010.

Gli accertamenti compiuti, i dati raccolti e rielaborati hanno costituito operazioni strumentali allo svolgimento dell'incarico affidato, volto a determinare il valore economico del punto ubicato in Cava de' Tirreni (SA) al Corso Mazzini civico 225.

Azienda oggetto di valutazione

Nella fattispecie trattasi di esercizio commerciale avente ad oggetto la somministrazione di alimenti e bevande. L'attività veniva svolta in un locale occupante una porzione di un complesso immobiliare occupato da una struttura commerciale destinata alla vendita di beni alimentari e non, operante nella GDO sita in prossimità dello svincolo autostradale della città di Cava de' Tirreni dell'autostrada A3 NA-SA, in posizione periferica e di superficie totale di mq 75,26, di cui mq 47,95 destinati alla somministrazione.

I metodi di valutazione

Cenni metodologici

La teoria e la pratica finanziaria hanno individuato quattro classi di metodi per la valutazione delle aziende, che presentano caratteristiche metodologiche ed applicative diverse, tali da renderli differentemente applicabili alla realtà concreta. Per questa ragione sembra opportuno procedere ad una sintetica esposizione di ognuno di essi.

I **metodi finanziari** considerano l'azienda come un qualsiasi investimento e, al fine di determinarne il valore, utilizzano i medesimi criteri che sono alla base dell'analisi economica degli investimenti. Per la loro pratica applicazione, tali metodi richiedono un'accurata previsione non solo dei risultati economici futuri, ma anche delle politiche di investimento e di finanziamento che si intendono perseguire.

La relazione di riferimento del metodo finanziario è la seguente:

$$W = \sum_1^n i \frac{FCi}{(1+K)^i} + \frac{TV}{(1+rf)^n}$$

dove:

W = valore del capitale economico;

FCi = flussi monetari complessivi netti disponibili

TV = valore finale dell'impresa

K = tasso di attualizzazione calcolato in funzione del rischio d'impresa

rf = tasso di rendimento di investimenti privi di rischio

In diversi termini, l'approccio finanziario si basa sull'attualizzazione dei flussi monetari che si renderanno disponibili in ragione di uno specifico piano operativo e finanziario.

Tale impostazione è, quindi, di limitata validità generale, in quanto è ancorata alle prospettive e alle scelte del soggetto che intende realizzare il programma di gestione.

Con i metodi finanziari sarebbe, al limite, possibile determinare il "prezzo" che una delle parti potrebbe ritenere adeguato, in ragione della propria posizione e dei suoi specifici interessi.

In definitiva, l'approccio finanziario al problema della valutazione d'azienda non risulta percorribile in specie in quanto l'ottica che occorre privilegiare in questa sede è quella dell'azienda, in sé considerata, a prescindere dai soggetti che ne detengono la proprietà, che aspirano ad acquisirla o la amministrano.

I **metodi reddituali** determinano il capitale economico di un'azienda sulla base del presunto valore assegnato ai redditi attesi, ossia in funzione della capacità di reddito dell'azienda.

La formula su cui poggiano tali metodi è la seguente:

$$W = \sum_1^n i \frac{Ri}{(1+K)^i} + \frac{TV}{(1+rf)^n}$$

dove:

W = valore del capitale economico;

Ri = reddito producibile dall'impresa;

TV = valore finale dell'impresa all'anno n

K = tasso di attualizzazione calcolato in funzione del rischio d'impresa

rf = tasso di rendimento di investimenti privi di rischio

Prescindendo da una disamina approfondita delle diverse configurazioni e varianti alle quali la formula principale può essere sottoposta, il metodo reddituale maggiormente utilizzato nella pratica e, al tempo stesso, raccomandato dall'UEC (Union Européenne des Experts Comptables Economiques et Financiers) è quello puro.

Tale procedimento comporta la capitalizzazione, ad un tasso di interesse prefissato, del reddito medio futuro atteso prodotto dall'azienda.

Di solito, viene assunto a fondamento dell'analisi il reddito medio calcolato tra quello degli ultimi 3 o 4 esercizi e quelli risultanti dai piani economici aziendali.

Il metodo reddituale puro, pertanto, fa riferimento ad un parametro reddituale unico, normale e costante nel tempo, sintetizzabile nella seguente espressione matematica:

$$W = \frac{R}{K}$$

dove:

- W = il valore del capitale economico;
R = il reddito normale atteso;
K = il tasso di attualizzazione.

Nella maggior parte dei casi, appare preferibile supporre una durata indefinita, sia perché in questo modo si elimina il problema di determinare analiticamente gli n redditi da attualizzare, operazione non sempre agevole, sia perché per un numero di anni piuttosto elevato la differenza tra le due procedure di determinazione del valore attuale diviene di scarso rilievo.

I **metodi patrimoniali** si fondano sul principio secondo il quale il valore dell'azienda è rappresentato dal suo patrimonio netto rettificato, calcolato come differenza tra i valori correnti delle singole poste dell'attivo e del passivo, espressi alla data della valutazione. Quale che sia la metodologia patrimoniale utilizzata, tutti gli elementi passivi concorrono sempre alla formazione del giudizio di valutazione. Diversamente, le tipologie di beni incluse nell'attivo patrimoniale variano in funzione della specifica configurazione di criterio patrimoniale utilizzata.

In proposito, vi sono tre alternative:

1. il metodo patrimoniale semplice;
2. il metodo patrimoniale complesso di primo grado;
3. il metodo patrimoniale complesso di secondo grado.

Il metodo patrimoniale semplice perviene alla stima del patrimonio netto rettificato facendo esclusivo riferimento a tutti i beni oggetto di rilevazione contabile, ossia a tutti i beni materiali e immateriali che la normativa vigente impone di iscrivere nell'attivo dello stato patrimoniale.

Il metodo patrimoniale complesso di primo grado amplia l'orizzonte di analisi, in quanto include nel processo di valutazione anche i beni immateriali non iscritti in contabilità ma dotati di un valore di mercato.

La dottrina definisce tali beni:

- a) strutturali, con riferimento al capitale umano, alle licenze e alla tecnologia;
- b) non strutturali, con riferimento all'insegna (nel caso di aziende commerciali).

La valutazione di tali beni, in ogni caso, offre una gamma di valori molto diversi per una stessa tipologia di bene e, pertanto, richiede un'attenta ponderazione nella scelta del più corretto valore attribuibile.

Infine, i metodi patrimoniali complessi di secondo grado includono nella valutazione degli elementi attivi i beni immateriali che, pur non essendo contabilizzati e dotati di un valore di mercato autonomo, concorrono a determinare il valore complessivo dell'azienda.

In sostanza, la distinzione tra i tre metodi deriva dal diverso grado di apprezzamento dei cosiddetti beni immateriali non contabilizzati: del tutto trascurati nel metodo patrimoniale semplice, ampiamente considerati nei metodi patrimoniali complessi di primo e di secondo grado.

In estrema sintesi, se si indica con A' il valore corrente delle attività (variabile in funzione del criterio patrimoniale prescelto), con P' il valore corrente delle passività (comprensivo delle eventuali passività potenziali, quali i debiti di imposta su plusvalenze contabilmente inesprese) e con PN il valore del Patrimonio Netto Rettificato, si ottiene:

$$PN = A' - P'$$

Come è naturale tale metodo si rivela adeguato per la valutazione di imprese che hanno nella dotazione patrimoniale il loro asset strategico (holding finanziarie, imprese per la gestione di reti e infrastrutture, etc.).

I **metodi misti patrimoniali-redдитuali** rappresentano un soddisfacente compromesso tra i metodi patrimoniali e quelli reddituali. In particolare, tali metodi riescono a coniugare le esigenze di obiettività e verificabilità, proprie della valutazione patrimoniale, e quelle di razionalità, espresse dall'apprezzamento delle attese dei flussi reddituali e dei relativi rischi.

Nei metodi misti, il valore desunto dal reddito medio prospettico e il valore del patrimonio netto rettificato concorrono, a diversi livelli di ponderazione, alla determinazione del capitale economico. Tra i metodi in questione, il più utilizzato è quello noto come "misto patrimoniale-reddituale con stima autonoma dell'avviamento".

Secondo tale criterio il fatto che un'azienda dia un reddito non basta a qualificarla come "ben avviata". Infatti, solo se il reddito supera la normale remunerazione del capitale, l'impresa presenta un avviamento positivo. Viceversa, quando il flusso di reddito risulta inferiore rispetto alla normale remunerazione del capitale investito, l'impresa presenta un avviamento negativo.

Tale metodologia si basa sulla seguente formula (approccio equity side):

$$W = PN + (R - K_e \times PN) \times a \cdot n \cdot i$$

dove

W = valore economico dell'azienda;

PN = patrimonio netto rettificato;

R = reddito medio-normale atteso;

K_e = rendimento giudicato soddisfacente per il tipo di investimento;

$a \cdot n \cdot i$ = fattore di attualizzazione di una rendita temporanea posticipata di periodicità n al tasso i.

I parametri PN ed R vengono calcolati con le modalità indicate per i criteri patrimoniale e reddituale esposti in precedenza.

Il tasso K_e , come già detto, è il tasso di remunerazione giudicato soddisfacente per il settore considerato e, spesso, viene fatto coincidere con il tasso utilizzato nel metodo reddituale.

Tale tasso è inversamente proporzionale all'avviamento, in quanto tanto maggiore sarà la valutazione dell'indice di remunerazione del capitale, tanto minore risulterà l'avviamento (1).

Il tasso i rappresenta il saggio di attualizzazione del differenziale di reddito rispetto a quello giudicato normale e può essere determinato prendendo a riferimento il tasso di remunerazione privo di rischio. In talune circostanze, tale indice per tenere conto del diverso grado di incertezza che la singola azienda deve sostenere per realizzare un surplus di reddito, potrebbe essere incrementato di 1-3 punti percentuali.

¹ La pratica finanziaria utilizza per la valutazione di tale componente, l'approccio del Capital Asset Pricing Model, che stima il costo dei mezzi propri in considerazione del rischio dell'iniziativa. Cfr. Guatri L., Bini M., *Nuovo Trattato sulla Valutazione delle Aziende*, UBE, Milano, 2005

Il parametro n è fissato solitamente come un periodo di durata limitata, nell'ipotesi che il differenziale di redditività tende ad assorbirsi in un arco di tempo limitato. Ciò in quanto le condizioni di produzione del sovrareddito saranno erose dalla dinamica competitiva. Secondo dottrina e prassi prevalente, tale parametro n è compreso tra i 2 ed gli 8 anni ed è tanto maggiore quanto maggiore è la redditività e la stabilità settoriale rispetto a quella normale.

La metodologia valutativa

La scelta della metodologia valutativa è legata all'oggetto della presente valutazione. Nella valutazione economica delle aziende commerciali si enfatizzano il ruolo e la potenzialità del bene immateriale "licenza", anche prescindendo dalla concomitante redditività aziendale.

Pertanto, la valutazione dell'azienda, nel caso di specie, **viene sviluppata secondo il metodo patrimoniale complesso**, metodo con il quale si attribuiscono valori correnti anche a beni immateriali che possono costituire oggetto di autonoma valutazione e cessione sul mercato.

Il metodo patrimoniale complesso scaturisce dalla seguente formulazione:

$$W = PNR + BI$$

dove:

PNR = patrimonio netto rettificato (Immobilizzazioni materiali);

BI = licenza.

In assenza delle scritture contabili relative al punto vendita, lo scrivente non è in grado di ricostruire il patrimonio netto rettificato del ramo d'azienda in esame, pertanto, in assenza di una situazione patrimoniale aggiornata relativa al predetto punto vendita, al fine di una valutazione si rileva che **l'elemento principale che forma il prezzo del ramo d'azienda è:**

1. l'Avviamento.

Avviamento

Per operare nel settore della somministrazione di alimenti e bevande è necessaria una autorizzazione amministrativa di tipo "B", le cui condizioni per il rilascio sono disciplinate da norme di legge e da conseguenti regolamenti applicativi. Ciò comporta che l'autorizzazione costituisca la condizione produttiva immateriale indispensabile per l'esercizio dell'attività economica.

Alla *licenza* è, pertanto, associato un valore che è funzione di diverse variabili, tra le quali, in primo luogo:

- la classe merceologica per la quale l'autorizzazione attribuisce il diritto all'esercizio dell'attività commerciale;
- l'assortimento dell'offerta;
- la dimensione della superficie di vendita;
- la localizzazione delle unità di vendita.

La licenza, rappresentando la capacità astratta del punto vendita di produrre fatturato e quindi reddito, assume sempre un valore positivo a prescindere da qualsiasi aspetto soggettivo e di politica commerciale, tenendo conto della cosiddetta "rendita di posizione": questi sono i motivi per cui il valore della licenza costituisce nella pratica aziendale il punto di riferimento

fondamentale per la stima delle aziende commerciali al dettaglio come, peraltro, autorevolmente affermato da omissis.

L'avviamento è connesso alla capacità dell'impresa commerciale di conseguire un congruo flusso di futuri redditi, ma tali redditi dipendono da condizioni di gestione sia soggettive (capacità operative e direzionali dell'imprenditore, dei suoi collaboratori e dipendenti) sia oggettive, quali la localizzazione, l'assortimento, la classe merceologica, la dimensione, l'immagine ecc.

Quando si acquisisce una licenza, si acquisisce la possibilità di esercitare una data attività di commercio al dettaglio in un dato luogo, cui sono collegate determinate potenzialità di vendita e di reddito. Ne discende che il valore della licenza si correla sia agli oneri che devono essere sostenuti per ottenere l'autorizzazione, sia, soprattutto, ai volumi di vendita e ai flussi di reddito previsti.

Nella fattispecie, in particolare, si segnala la possibilità, una volta acquisita la licenza di poter esercitare l'attività commerciale in qualsiasi zona del Comune.

Per quanto sopra, può anche accadere che la licenza abbia un valore positivo anche se l'unità operativa che la utilizza ottiene una redditività insufficiente o addirittura negativa. Ciò significa ipotizzare di valutare autonomamente e separatamente le condizioni obiettive che conferiscono redditività potenziale a una specifica attività economica, dalle condizioni originarie dalla capacità di gestione di quella data attività economica.

Il valore della licenza è, di norma, pensato e interpretato nella prassi quale valore potenziale di avviamento, legato alle potenzialità di reddito del punto di vendita.

I metodi di valutazione delle licenze noti in dottrina e nella prassi sono di due tipi, diretti e indiretti. Con i metodi diretti la valutazione viene effettuata collegando il valore della licenza a qualche fenomeno economico rilevante e logicamente attinente e ciò in quanto l'osservazione sistematica sufficientemente ripetuta può consentire di rilevare nessi tra determinati parametri e la grandezza del valore della licenza. Tali metodi empirici possono avere un qualche fondamento se: l'ambiente economico è sufficientemente stabile; le aziende oggetto di negoziazione sono caratteristicamente simili; le negoziazioni effettuate sono abbastanza numerose.

I principali metodi sono di seguito brevemente descritti.

a) Criterio della percentuale sul fatturato.

Secondo tale criterio il valore della licenza viene determinato sulla base del fatturato come segue:

$$L = q \times V + a$$

dove **q** è un moltiplicatore che riflette le condizioni medio normali di redditività del settore merceologico di appartenenza, **V** è il fatturato annuo del punto vendita ed **a** è un parametro di correzione che riflette elementi attinenti allo specifico punto vendita.

Il valore della licenza si determina come percentuale del fatturato annuo dell'azienda commerciale. Il fondamento logico di questo criterio risiede nel fatto che il fatturato è un indicatore indiretto della capacità del punto di vendita di attrarre clientela e quindi di generare redditività, tenuto conto della circostanza che, settore per settore, sono relativamente noti i costi fissi, i margini e la rotazione media del magazzino.

Al fine di determinare la percentuale da applicare al fatturato di riferimento, di grande utilità risulta il lavoro elaborato da un significativo gruppo di mediatori di azienda commerciali, attivi in Milano e provincia, e quindi relativo a questa area geografica. Si può affermare che, con gli opportuni correttivi relativi alle peculiarità del mercato di riferimento e con un'attenta valutazione



delle peculiarità della fattispecie considerata, tale lavoro è estendibile ad altre realtà del territorio nazionale.

Data l'ampiezza dello studio, che coinvolge le diverse categorie commerciali alimentari e non, si evidenziano, nella tabella che segue, i valori determinati per gli esercizi pubblici suddivisi in base alla posizione e alla vetustà delle attrezzature:



TABELLA 1 - ESERCIZI PUBBLICI

Tipo di esercizio	Età arredamento e attrezzature	VALORE AZIENDA (in % di incasso annuo)					
		Ottima posizione		Buona posizione		Posizione scarso valore	
		Min.	Max	Min.	Max	Min.	Max
Bar e tavole fredde	Fino a 8 anni	150%	170%	135%	145%	110%	120%
	Oltre 8 anni	140%	150%	120%	130%	90%	100%
Bar e tavole calde	Fino a 8 anni	155%	175%	130%	145%	110%	120%
	Oltre 8 anni	140%	150%	125%	135%	90%	110%
Pizzerie e trattorie	Fino a 8 anni	90%	110%	85%	95%	75%	85%
	Oltre 8 anni	80%	90%	75%	85%	60%	75%
Ristoranti	Fino a 8 anni	90%	100%	80%	90%	70%	80%
	Oltre 8 anni	80%	90%	70%	80%	60%	70%

Fonte: Listino prezzi delle aziende del CAMM (Collegio d'agenti d'affari in mediazione in Milano e provincia), aderente alla FIMAA.

Applicando tale lavoro alla fattispecie oggetto della presente valutazione, il valore medio di riferimento da considerare ai fini della valutazione in oggetto è del 115%, rientrando il punto vendita nella categoria "bar e tavole fredde" situato in posizione di scarso valore con attrezzature e arredamento di età inferiore agli otto anni.

Definito il suddetto valore, lo stesso è stato rettificato in diminuzione in ragione della valutazione di ulteriori fattori non considerati nella tabella suesposta, in quanto peculiari dell'attività in oggetto e precisamente:

1. Il bar oggetto di valutazione è posizionato sul lato sinistro di un capannone commerciale occupato per la sua quasi totalità da un supermercato operante nella GDO, scarsamente visibile dal fronte strada in quanto separato dalla stessa dall'ampio parcheggio presente;
2. l'orario di apertura del bar risulta strettamente collegato all'orario del supermercato il che comporta la perdita di due ampie fasce di consumatori che, rispettivamente, precedono l'apertura e sono seguenti la chiusura dello stesso.

Alla luce di quanto esposto si ritiene che la clientela del bar oggetto di valutazione sia composta, per la sua quasi totalità, dalla stessa clientela del supermercato adiacente, fattore sicuramente penalizzante se non dal punto di vista quantitativo (potenziale forte flusso della clientela) da quello qualitativo, dovuto alla tipologia della consumazione media.

In termini di determinazione della percentuale da applicare al fatturato medio dell'azienda ai fini della determinazione del valore della stessa, si è ritenuto opportuno abbattere la percentuale di partenza (115%), in precedenza determinata secondo i parametri della tabella esposta, fino a portarla al 85%.

Il fatturato netto del punto di vendita, da assumere a base della valutazione, è quello relativo al biennio 2009/2010 di seguito indicato:

- anno 2009: € 93.498,77

- anno 2010: € 41.997,29

Il fatturato medio, da prendere in considerazione ai fini della valutazione risulta di € 67.748,03.

In merito al fattore di correzione **a** la scrivente ritiene che lo stesso si approssima nella misura di un terzo della cosiddetta "buonuscita", vale a dire la misura dell'indennizzo per perdita di avviamento commerciale spettante al conduttore in caso di risoluzione del contratto.

Nella fattispecie al fattore di correzione **a** viene attribuito valore **0** poiché si tratta di punti vendita la cui attività è cessata per effetto dell'intervenuta procedura fallimentare.

b) Criterio del valore empirico rapportato al costo degli affitti.

Tale criterio è attribuibile al contributo scientifico del prof. Podestà e mira a determinare il valore della licenza in correlazione ad un multiplo del costo annuo degli affitti passivi sopportati dal punto vendita. La pratica suggerisce di applicare al canone di affitto annuo un coefficiente moltiplicativo pari a 3, ma tenuto conto dell'intervenuto fallimento della società locatrice e della conseguente risoluzione del contratto, si applica un coefficiente moltiplicativo pari a 2.

Secondo alcuni Autori, la pratica di utilizzare questo moltiplicatore è strettamente dipendente dalla legge sull'equo canone che prevede un indennizzo minimo pari a 18 mesi di affitto in caso di risoluzione del contratto, aumentabile fino a un massimo di 36 mesi se il locatore eserciterà, negli stessi locali per i quali è stato risolto il contratto, un'attività analoga a quella dell'imprenditore uscente.

La stima scaturisce moltiplicando i costi dei fitti passivi reali o virtuali relativi all'esercizio commerciale per un coefficiente pari a 2.

I metodi precedentemente descritti mirano a determinare direttamente il valore delle licenze commerciali e perciò trovano sviluppo, coerentemente alla loro natura, in un procedimento valutativo dell'azienda fondato sul metodo patrimoniale complesso. Per quanto questi criteri empirici abbiano un qualche fondamento logico, nessuno di essi è esente da critiche, anche perché ciascuno offre un'informazione fondata su una particolare ottica di osservazione.

Invece di ritenere tali criteri tra loro alternativi può essere opportuno considerarli complementari, utilizzandoli congiuntamente per individuare un valore della licenza che possa essere espressivo del valore corrente di mercato.

L'azienda oggetto di valutazione

1)Valutazione Licenza punto vendita ubicato nel comune di Cava de' Tirreni (SA) al Corso Mazzini 225

L'attività d'azienda viene svolta in nel comune di Cava de' Tirreni (SA) al Corso Mazzini 225, l'oggetto è la somministrazione di alimenti e bevande ed è munita della relativa autorizzazione amministrativa n.312 rilasciata dal comune di Cava de' Tirreni in data 16/07/2004.

a) Criterio della percentuale sul fatturato

Il valore della *licenza* viene determinato sulla base del fatturato come segue:

$$L = q \times V$$



dove **q** è un moltiplicatore che riflette le condizioni medio normali di redditività del settore merceologico di appartenenza, **V** è il fatturato annuo del punto vendita.

I parametri da definire per l'applicazione del criterio sono il fatturato e la percentuale (il moltiplicatore da applicare sul fatturato).

Il fatturato preso a riferimento è rappresentato dalla media dei corrispettivi netti relativi al biennio 2009/2010 determinato in **€ 67.748,03**.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,85 \times € 67.748,03$$

$$L = € 57.285,83$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di **€ 57.000,00**

b) Criterio del valore empirico rapportato al costo degli affitti.

L'ultimo contratto di affitto stipulato per la locazione degli immobili nei quali veniva condotta l'azienda alla data della cessione indicava un canone d'affitto annuo dell'importo di € 8.400,00 – scadenza 31/12/2015 già rinnovato dalla parte locatrice a tutto il 31/12/2021.

$$\text{Canone } € 8.400,00 \times 2 = € 16.800,00$$

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di **€ 16.800,00**

Calcolo del valore della licenza come media semplice dei risultati scaturenti dall'applicazione dei criteri sopra evidenziati:

$$€ (57.000,00 + 16.800,00) / 2 = € 36.900,00$$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 36.900,00**.

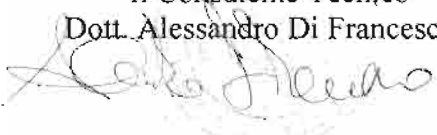
Valore economico azienda

In particolare il sottoscritto evidenzia che ai fini della individuazione del valore economico del ramo d'azienda ha tenuto conto altresì della valutazione delle attrezzature stimate dall'esperto designato dal Tribunale di Salerno in data 10/12/2010 che si quantificano, come riportato in apposito inventario dello stimatore, in **€ 5.785,00**.

$$\text{Valore economico azienda} = € 36.900,00 + € 5.785,00 = € 42.685,00$$

In merito all'incarico affidatomi, a conclusione della presente relazione, lo scrivente, in qualità di perito all'uopo nominato, afferma che il valore del ramo d'azienda sita nel comune di Cava de'Tirreni al Corso Mazzini 225 è pari ad **€ 42.685,00**.

Salerno, 20 gennaio 2012

Il Consulente Tecnico
Dott. Alessandro Di Francesco


ALLEGATI

- All. 1 – Contratto di affitto di ramo d'azienda tra “Cavamarket SpA” e “Gran Caffè Srl”;
- All.2 – Contratto di locazione commerciale tra “Cavamarket SpA” e “Trade Real Estate SpA”;
- All.3 – Autorizzazione amministrativa n.312 del 16/07/2004 del Comune di Cava de' Tirreni;
- All.4 – Autorizzazione Sanitaria n.26/04 del 16/07/2004 del Comune di Cava de' Tirreni;
- All.5 – Corrispettivi prodotti dal 01/01/2009 al 31/12/2010;
- All.6 – Inventario fallimentare redatto in data 10/12/2010;
- All.7 – Piantina;
- All.8 – N.2 Fotografie