

Il Curatore Fallimentare, dott. Fabio Amendola con la ratifica del Giudice Delegato dott. Giorgio Jachia, in data 12.5.2010, ha conferito al sottoscritto dr. Vincenzo PICCOLO, iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti di Salerno con il n. 849/A, nonché all'Albo dei Periti e dei Consulenti Tecnici presso il Tribunale di Salerno, l'incarico di Consulente Tecnico nella procedura fallimentare A G COMPANY SRL n. 34/2010, al fine di valutare i punti vendita acquisiti, e precisamente:

1. CASTELLAMMARE DI STABIA – Via Europa n. 63/71;
2. ERCOLANO – Via Campania n. 13;
3. GRAGNANO – Via Stigliano n. 76;
4. MONTE DI PROCIDA – Via Panoramica n. 10;
5. MONTE DI PROCIDA – Via Cappella n. 287;
6. NAPOLI – Via S. Alfonso Maria Dei Liguori n. 1/F;
7. PALMA CAMPANIA – Via Circumvallazione n. 142.

La documentazione analizzata

Al fine di svolgere l'incarico affidato è stato necessario visionare e analizzare la seguente documentazione:

- Contratti di affitto locali commerciali;
- Documentazione relativa alle autorizzazioni amministrative.

Gli accertamenti compiuti, i dati raccolti e rielaborati hanno costituito operazioni strumentali allo svolgimento dell'incarico affidato, volto a determinare il valore economico dei 7 punti vendita distinti in supermercati e discount.

Aziende oggetto di valutazione

Nella fattispecie si tratta di punti vendita *Supermercati e Discount*.

Il *Supermercato* rappresenta una tipologia di operatore della grande distribuzione organizzata (GDO). Punto vendita al dettaglio a libero servizio di prodotti di largo consumo con una superficie compresa tra i 400 ed i 2500 mq.

Il *Discount* rappresenta una tipologia di operatore della grande distribuzione organizzata (GDO).

Come indicato dal nome stesso, il discount è un punto vendita all'interno del quale è possibile trovare merce a prezzi più bassi rispetto ad analoghi prodotti venduti in altre

tipologie di negozi. Tale caratteristica viene perseguita dal punto vendita attraverso precise scelte commerciali, che possono essere: minor assortimento, vendita di marchi commerciali meno conosciuti, abbattimento dei costi per il personale e per l'allestimento, abbattimento delle quote di guadagno percentuale (con l'obiettivo di aumentare il guadagno complessivo puntando al volume di vendita), ottimizzazione dei sistemi di distribuzione e di approvvigionamento.

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.

Inoltre, non pare potersi attribuire alcuna rilevanza né alla capacità di reddito dell'azienda né alla capacità della stessa di generare flussi finanziari e, soprattutto, non si crede nella capacità segnaletica di valutazioni costruite su indici reddituali o di flusso, considerato che, nell'anno in corso e in quelli precedenti, la gestione imprenditoriale ha generato esclusivamente perdite ed un rilevante e progressivo peggioramento della situazione finanziaria.

Il metodo patrimoniale complesso scaturisce dalla seguente formulazione:

$$W = \text{PNR} + \text{BI}$$

dove:

PNR = patrimonio netto rettificato (Immobilizzazioni materiali);

BI = licenza.

In assenza delle scritture contabili relative ai diversi punti vendita, lo scrivente non è in grado di ricostruire il patrimonio netto rettificato dei rami d'azienda in esame.

Pertanto manca l'analisi completa della individuazione degli elementi attivi e passivi del ramo d'azienda.

Nella fattispecie, in assenza di una situazione patrimoniale aggiornata relativa ai predetti punti vendita, al fine di una valutazione si rileva che **l'elemento principale che forma il**

prezzo del ramo d'azienda è costituito dal valore dell'avviamento legato al valore della licenza a cui si aggiunge il valore dei beni strumentali inventariati nei singoli punti vendita.

Avviamento - licenza

Per operare nel settore del commercio al dettaglio è necessaria una autorizzazione amministrativa, 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 e, al contempo, che essa si caratterizzi, innanzitutto, per la sua scarsità.

Nella fattispecie, per poter aprire una attività commerciale con superficie superiore ai 250 mq. occorre disporre di una licenza come quelle oggetto di valutazione che allo stato sono contingentate .

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 Luigi Guatri.

Nei settori merceologici in cui le licenze sono contingentate, la modalità di ingresso o di espansione più ricorrente si realizza con l'acquisizione di un'azienda o di un ramo aziendale già operante nel settore, che dispone della relativa autorizzazione. Infatti, la "licenza" non appare quale bene autonomamente cedibile rispetto al complesso aziendale e, pertanto, nelle aziende redditizie si accerta una sovrapposizione tra il valore a essa attribuibile e il valore dell'avviamento.

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 originate 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 riconducibile per lo più al contributo del prof. Guatri, 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. Con questo criterio il valore della licenza è fatto pari a una percentuale del fatturato che varia dal 10% al 130%. Il fatturato è logicamente connesso con il valore della licenza ed esprime l'attitudine dell'esercizio commerciale ad attirare la clientela e a produrre reddito.

Per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%. Nel settore della piccola distribuzione, ove i margini sul fatturato sono superiori, la percentuale si può attestare anche verso il valore più alto del "range", mentre per il settore della grande distribuzione, ove i margini sul fatturato sono sicuramente più ridotti si utilizzano le percentuali minime del "range". Nel caso di specie, trattandosi di *Discount e Supermercati* si è deciso di attestare il margine al **10% per i primi e al 15 % per i secondi**.

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.

Il fatturato del punto di vendita, da assumere a base della valutazione, è quello relativo all'anno 2008.

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 risulta ridimensionata a seguito della riduzione degli ordini con conseguente calo delle vendite.

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 della crisi dell'intero gruppo e dell'intervenuto fallimento, 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.

1) Valore Punto vendita CASTELLAMMARE DI STABIA – Via Europa n. 63/71

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Castellammare di Stabia alla Via Europa n. 63/71, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod Com 3 del 29.1.2007 e certificato sanitario prot. 25504 del 22.9.1994 rilasciato dal Comune di Castellammare di Stabia.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .350.

Tipologia: DISCOUNT.

Il contratto di locazione stipulato in data 05.07.1994, con decorrenza 1.7.1994 e durata di anni sei. Allo stato, risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere 30.6.2012.

Il canone di locazione veniva fissato in **€ 46.481,00 annui oltre Iva**, da corrispondersi in 12 rate mensili.

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 quello relativo al 31.12.2008 pari a complessive **€ 1.573.044,00**.

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del "range" pari al 10% trattandosi di discount.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,10 \times € 1.573.044,00$$

$$L = \mathbf{€ 157.304,40}$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di **€ 157.000,00**.

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 € 46.481,00 – scadenza anno 2012.

$$\text{Canone } € 48.264,00 \times 2 = \mathbf{€ 92.962,00}$$

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di **€ 93.000,00**

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

$$€ (157.000,00 + 93.000,00) / 2 = € 125.000,00$$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 125.000,00**.

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di **€ 125.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per **€ 21.570,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 146.570,00 determinato sinteticamente in complessive **€ 145.000,00.**

2) Valore Punto vendita ERCOLANO – Via Campania n. 13

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Ercolano alla Via Campania n. 13, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod Com 3 prot. 962 del 29.1.2007 e certificato sanitario prot. 4029 del 18.4.2007 rilasciato dal Comune di Ercolano.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .399.

Tipologia: DISCOUNT.

Il contratto di locazione stipulato in data 07.04.1998, con decorrenza 4.5.1998 e durata di anni sei. Allo stato, risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere 3.5.2010.

Il canone di locazione veniva fissato in **€ 30.987,00 annui oltre Iva**, da corrisondersi in rate semestrali anticipate.

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 quello relativo al 31.12.2008 pari a complessive **€ 1.250.779,00.**

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del "range" pari al 10% trattandosi di discount.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$L = 0,10 \times \text{€ } 1.250.779,00$

L = € 125.077,90

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di **€ 125.000,00**.

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 € 30.987,00 – scadenza anno 2010.

Canone € 48.264,00 × 1 = **€ 30.987,00**

Il moltiplicatore è pari a 1 considerando il contratto di locazione scaduto e di dubbia certezza il suo rinnovo.

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di **€ 30.000,00**

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

$\text{€ } (125.000,00 + 30.000,00) / 2 = \text{€ } 77.500,00$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 75.000,00**.

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di **€ 75.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per **€ 25.557,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 100.557,00 determinato sinteticamente in complessive **€ 100.000,00**.

3) Valore Punto vendita GRAGNANO - Via Sigliano n. 76

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Gragnano alla Via Sigliano n. 76, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod Com 3 del 29.1.2007 e certificato sanitario prot. 1276 del 27.12.1997 rilasciato dal Comune di Gragnano.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .661.

Tipologia: SUPERMERCATO.

Il contratto di locazione con decorrenza 1.5.1995 aveva durata di anni due fino al 1.5.1997 e poi rinnovabile di anni sei. Allo stato, risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere 30.4.2015.

Il canone di locazione allo stato risulta essere di **€ 62.445,00 annui oltre Iva.**

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 quello relativo al 31.12.2008 pari a complessive **€ 1.554.000,00.**

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del "range" pari al 15% trattandosi di SUPERMERCATO.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,15 \times € 1.554.000,00$$

$$L = \mathbf{€ 233.100,00}$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di **€ 230.000,00.**

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 € 62.445,00 – scadenza anno 2013.

$$\text{Canone } € 62.445,00 \times 2 = \mathbf{€ 124.890,00}$$

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di **€ 125.000,00**

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

$$€ (230.000,00 + 125.000,00) / 2 = € 177.500,00$$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 175.000,00**.

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di **€ 175.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per **€ 41.122,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 216.122,00 determinato sinteticamente in complessive **€ 215.000,00**.

4) Valore Punto vendita MONTE DI PROCIDA - Via Panoramica n. 10

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Monte di Procida alla Via Panoramica n. 10, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod Com 1 Prot. 1606 del 31.1.2007 e certificato sanitario del 6.4.2009 rilasciato dal Comune di Monte di Procida.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .240.

Tipologia: DISCOUNT.

Il contratto di locazione con decorrenza 5.5.1998 e durata di anni sei. Allo stato, risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere **30.4.2010**.

Il canone di locazione veniva fissato in **€ 14.254,00 annui oltre Iva**.

Il valore della predetta *licenza* viene determinato simbolicamente in **€ 5.000,00** in quanto trattasi di esercizio commerciale di vicinato, inferiore ai mq 250, e che pertanto non vi è alcun obbligo di rilascio di autorizzazioni amministrative. Il valore attribuito permetterà di cedere il ramo d'azienda con i beni strumentali inventariati nel predetto punto vendita.

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di **€ 5.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per **€ 14.653,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 19.653,00 determinato sinteticamente in complessive **€ 20.000,00**.

5) Valore Punto vendita MONTE DI PROCIDA - Via Cappella n. 287

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Monte di Procida alla Via Cappella n. 287, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod Com 1 Prot. n. 1608 del 31.1.2007 e certificato sanitario del 6.4.2009 rilasciato dal Comune di Monte di Procida.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .260.

Tipologia: DISCOUNT.

Il contratto di locazione con decorrenza 1.6.2004 risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere 31.5.2016.

Il canone di locazione allo stato risulta essere di **€ 50.080,00 annui oltre Iva.**

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 quello relativo al 31.12.2008 pari a complessive **€ 1.928.196,00.**

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del "range" pari al 10% trattandosi di DISCOUNT.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,10 \times € 1.928.196,00$$

$$L = \mathbf{€ 192.819,00}$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di **€ 193.000,00.**

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 € 50.080,00 – scadenza anno 2016.

Canone € 50.080,00 × 2 = **€ 100.160,00**

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di **€ 100.000,00**

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

€ (193.000,00 + 100.000,00) / 2 = € 146.500,00

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 145.000,00.**

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di **€ 145.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per **€ 17.040,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 162.040,00 determinato sinteticamente in complessive **€ 160.000,00.**

6) Valore Punto vendita NAPOLI – Via S. Alfonso Maria Dei Liguori n. 1/F

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Napoli alla Via S. Alfonso Maria Dei Liguori n. 1/F, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod Com 3 Prot. n. PG/2007/0016291 del 2.2.2007 e certificato sanitario del 25.5.2007 Prot. Generale n. 2007/0063659 rilasciato dal Comune di Napoli.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .400.

Tipologia: DISCOUNT.

Il contratto di locazione con decorrenza 1.5.1989 risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere 30.4.2013.

Il canone di locazione allo stato risulta essere di **€ 47.364,00 annui oltre Iva.**

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 quello relativo al 31.12.2008 pari a complessive € **1.792.326,00**.

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un “range” tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del “range” pari al 10% trattandosi di DISCOUNT.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,10 \times € 1.792.326,00$$

$$L = € 179.232,00$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di € **180.000,00**.

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 € 47.364,00 – scadenza anno 2013.

$$\text{Canone } € 47.364,00 \times 2 = € 94.728,00$$

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di € **95.000,00**

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

$$€ (180.000,00 + 95.000,00) / 2 = € 137.500,00$$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di € **140.000,00**.

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di € **140.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per € **17.716,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 157.716,00 determinato sinteticamente in complessive € **155.000,00**.

7) Valore Punto vendita PALMA CAMPANIA – Via Circumvallazione n. 142

L'attività del ramo d'azienda veniva svolta in Palma Campania alla Via Circumvallazione n. 142, l'oggetto era la vendita di generi alimentari e non alimentari giusta aut. Amm.va Mod

Com 3 Prot. n. 3058 del 27.2.2007 e certificato sanitario del 13.10.2009 Prot. n. 18340 rilasciato dal Comune di Palma Campania.

Superficie complessiva dell'esercizio mq .700.

Tipologia: SUPERMERCATO.

Il contratto di locazione con decorrenza 1.7.1999 risulterebbe rinnovato tacitamente di anni sei in sei anni, e pertanto la sua scadenza dovrebbe essere 31.5.2011.

Il canone di locazione allo stato risulta essere di **€ 50.938,00 annui oltre Iva.**

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 quello relativo al 31.12.2008 pari a complessive **€ 1.980.220,00.**

Per quanto concerne il moltiplicatore, considerato che per i punti di vendita alimentari può essere ricompreso in un "range" tra il 10% e il 25%, si ritiene di fare riferimento al valore minimo del "range" pari al 15% trattandosi di SUPERMERCATO.

Il valore della *licenza* è pari a:

$$L = q \times V$$

$$L = 0,15 \times € 1.980.220,00$$

$$L = \mathbf{€ 297.033,00}$$

Il valore determinato con il primo criterio è dell'importo arrotondato di **€ 297.000,00.**

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 € 50.938,00 – scadenza anno 2011.

$$\text{Canone } € 50.938,00 \times 2 = \mathbf{€ 101.876,00}$$

Il valore determinato con il secondo criterio è dell'importo di **€ 102.000,00.**

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

$$€ (297.000,00 + 102.000,00) / 2 = € 199.500,00$$

Il valore della licenza viene stimato nell'importo arrotondato di **€ 200.000,00**.

Il valore determinato con tale criterio è dell'importo di **€ 200.000,00** a cui deve aggiungersi il valore delle attrezzature per **€ 41.087,00** sulla base della stima effettuata dagli organi della procedura fallimentare.

Il valore del punto vendita scaturisce dalla sommatoria dei due valori, pari a complessive € 241.087,00 determinato sinteticamente in complessive **€ 240.000,00**.

Conclusioni

La tabella di seguito esposta riepiloga i valori attribuiti ai punti vendita oggetto di valutazione :

1. CASTELLAMMARE DI STABIA – Via Europa n. 63/71	€ 145.000,00
2. ERCOLANO – Via Campania n. 13	€ 100.000,00
3. GRAGNANO – Via Stigliano n. 76	€ 215.000,00
4. MONTE DI PROCIDA – Via Panoramica n. 10	€ 20.000,00
5. MONTE DI PROCIDA – Via Cappella n. 287	€ 160.000,00
6. NAPOLI – Via S. Alfonso Maria Dei Liguori n. 1/F	€ 155.000,00
7. PALMA CAMPANIA – Via Circumvallazione n. 142	€ 240.000,00

Il sottoscritto, Dott. Vincenzo Piccolo, fatte salve ulteriori ed eventuali integrazioni che la S.V. Ill.ma vorrà ritenere utili e doverose, rassegna la presente relazione in ottemperanza dell'incarico affidato.

Salerno, li 19 maggio 2010

Dott. Vincenzo Piccolo