

DOCUMENTO INFORMATIVO

Relativo all'operazione di:

**ACQUISIZIONE DELL'IMMOBILE SITO IN SALERNO, ZONA ASI, VIA T.B. FELICE 50 DI
PROPRIETA' DELLA UNICREDIT LEASING S.P.A.**

Il presente Documento Informativo, è redatto ai sensi dell'articolo 71 del Regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, come successivamente modificato ed integrato, nonché dell'articolo 5 del Regolamento Operazioni con Parti Correlate adottato dalla CONSOB con delibera 17221 del 12 marzo 2010, come successivamente modificato ed integrato ed è stato messo a disposizione del pubblico presso la sede legale di Meridie S.p.A., sul sito internet di Meridie S.p.A. (www.meridieinvestimenti.com), nonché presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato "1info" (www.1info.it) in data 4 agosto 2015.

DOCUMENTO INFORMATIVO

redatto ai sensi dell'ART. 71 del Regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999, nonché dell'articolo 5 del Regolamento Operazioni con Parti Correlate adottato dalla CONSOB con delibera 17221 del 12 marzo 2010, come successivamente modificato ed integrato.

PREMESSA

Il presente documento informativo (il “Documento Informativo”) è stato redatto da Meridie S.p.A. (“Meridie” o l’“Emittente”) ai sensi dell'ART. 71 del regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999 e successive integrazioni (il “Regolamento”) ed in conformità dell'Allegato 3B al Regolamento nonché dell'articolo 5 del Regolamento Operazioni con Parti Correlate adottato dalla CONSOB con delibera 17221 del 12 marzo 2010 e successive integrazioni e modifiche. Esso contiene le informazioni richieste dalla suddetta normativa in merito all'operazione di acquisto, da parte della controllata La Fabbrica s.r.l. (già “Medsolar s.r.l.” di seguito la “Società”), di un compendio immobiliare presso il quale la società ha la propria sede e svolge la propria attività (il “Complesso” o il “Complesso Immobiliare”) di proprietà della Unicredit Leasing s.p.a. (“UCL”) e condotto in locazione finanziaria dalla MCM Holding s.r.l. (“MCMH”) composto, tra l'altro, da uno stabilimento produttivo ed aree di pertinenza situato nell'area industriale di Salerno, alla Via T.B. Felice n.50. (nel complesso, l’“Operazione”).

L'Operazione, deliberata dal consiglio di amministrazione di Meridie in data 22 luglio 2015, nonché dal consiglio di amministrazione della Società in data 24 luglio 2015, previo parere del Comitato Controllo e Rischi di Meridie in data 22 luglio 2015, ha lo scopo di consentire la realizzazione sul Complesso di un centro polifunzionale per il tempo libero ed il fitness denominato “La Fabbrica” (il “Centro”), nell'ambito del progetto di riconversione delle attività industriali della Società.

Conformemente a quanto disposto dall'art. 71 e dall'articolo 65 bis e 84 del Regolamento, il presente Documento Informativo è messo a disposizione del pubblico in data odierna.

Dati di sintesi consolidati pro forma e dati di sintesi per azione dell'Emittente alla data del 31 dicembre 2014.

Nella seguente tabella sono riportati i principali indicatori per azione utilizzati dall'Emittente per monitorare l'andamento economico e finanziario del Gruppo Meridie, in valore assoluto e per azione, determinati sulla base dei dati storici e dei dati pro-forma, con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014.

	Dati storici 2014	Dati pro-forma 2014
EBITDA (in Euro)	(7.353.182)	(6.849.182)
EBITDA per azione (in Euro)	(0,13)	(0,12)
EBIT (in Euro)	(1.075.095)	(1.044.095)
EBIT per azione (in Euro)	(0,02)	(0,02)
Perdita netta dell'esercizio (in Euro)	(2.651.405)	(2.831.889)
Perdita netta dell'esercizio per azione - base (in Euro)	(0,05)	(0,05)
Perdita netta del Gruppo (in Euro)	(3.162.989)	(3.343.473)
Perdita netta del Gruppo per azione (in Euro)	(0,06)	(0,06)
Patrimonio netto del Gruppo (in Euro)	12.600.704	12.494.916
Patrimonio netto del Gruppo per azione (in Euro)	0,22	0,22
Media delle azioni durante il periodo al netto delle Azioni proprie	56.238.714	56.238.714



MERIDIE

Investimenti

2.3.3. Incidenza dell'Operazione – ed in particolare dell'acquisto del Complesso Immobiliare - sull'ammontare dei compensi dei componenti dell'organo amministrativo della Società e/o di società da questo controllate.....	15
2.4 Documenti a disposizione del pubblico	15
3. EFFETTI SIGNIFICATIVI DELL'OPERAZIONE	16
3.1 Effetti significativi dell'operazione sui fattori chiave che influenzano e caratterizzano l'attività dell'Emittente, nonché sulla tipologia di business svolto dall'Emittente medesimo	16
3.2 Implicazioni dell'Operazione sulle linee strategiche afferenti i rapporti commerciali, finanziari e di prestazioni accentrate di servizi tra le imprese del Gruppo Meridie.....	16
4. DATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI RELATIVI ALL'ATTIVITÀ ACQUISITA	16
4.1 Dati economici, patrimoniali e finanziari relativi al Complesso	16
5. DATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI PRO-FORMA DELL'EMITTENTE.....	17
5.1 Situazioni Patrimoniali e Conti Economici Pro-Forma	17
2. PROSPETTI CONSOLIDATI PRO-FORMA.....	21
5.2 Indicatori pro-forma per azione della società emittente	26
5.2.1 Tavola comparativa degli indicatori storici e pro-forma per azione relativamente al 31 dicembre 201426	
6. PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE E DEL GRUPPO AD ESSO FACENTE CAPO.....	27
6.1 Indicazioni generali sull'andamento degli affari dell'Emittente dalla chiusura dell'esercizio cui si riferisce l'ultimo bilancio pubblicato.....	27
6.2 Elementi di informazione in relazione alla ragionevole previsione dei risultati dell'esercizio in corso.....	27
ALLEGATI:	27

1. AVVERTENZE

Si illustrano di seguito i Fattori di Rischio derivanti dall'Operazione oggetto del presente Documento Informativo.

1.1. Rischi connessi all'Operazione.

A) Rischi connessi al ritorno sull'investimento

L'investimento nel Complesso è stato deliberato dall'Emittente nell'ambito dei piani di riconversione delle attività della Società anche al fine di salvaguardare, almeno in parte, gli investimenti in precedenza effettuati dal Gruppo nonché i livelli occupazionali della controllata. Per poter portare a termine l'Operazione mediante la realizzazione e messa a regime del centro La Fabbrica sono necessari ulteriori investimenti finalizzati alla costruzione delle opere ed al finanziamento di tutti i costi necessari, per un ulteriore importo stimato in circa 19 milioni di euro. Il Gruppo farà fronte all'investimento complessivo in parte mediante risorse proprie (stimate in circa 6 milioni di euro) ed in parte mediante ricorso ad un finanziamento bancario deliberato dalla Unicredit S.p.A..

L'Operazione oggetto del presente Documento Informativo presenta i rischi tipici dell'investimento in *assets* societari, che per loro natura non possono garantire la certezza del rimborso e della remunerazione del capitale investito.

In particolare, poiché Meridie persegue attraverso la Società una politica di investimento di lungo periodo nel settore immobiliare - mirata, una volta completato l'investimento, alla gestione del Complesso e, consolidandone il valore a regime, ad una eventuale cessione ad operatori del settore o fondi immobiliari in grado di garantire un rendimento adeguato al capitale investito - il ritorno dell'investimento nel Complesso attraverso la redditività del Centro, potrebbe avvenire in tempi non brevi. È possibile, infatti, che nel breve periodo tale investimento produca flussi di cassa insufficienti a remunerare l'investimento effettuato dall'Emittente.

Non vi è pertanto alcuna garanzia che nei prossimi esercizi l'Emittente non subisca perdite dall'investimento effettuato.

Infine, in considerazione del fatto che l'andamento economico dell'Emittente è legato alla formazione e al realizzo di plusvalenze su investimenti in partecipazioni e alla distribuzione di dividendi da parte delle società partecipate e che detti eventi per loro stessa natura non hanno carattere periodico e/o ricorrente, l'andamento dei risultati dell'Emittente in differenti esercizi potrà non risultare lineare e/o significativamente comparabile.

B) Rischi connessi alla concorrenza globale

Il mercato immobiliare è influenzato dalla operatività di gestori specializzati, presenti con strutture simili sul territorio di riferimento dell'Operazione, in grado di influenzare la capacità del Centro di essere competitivo. Nel caso in cui il Gruppo, attraverso Società non fosse in grado di mantenere un livello competitivo per il Centro, l'investimento nel Complesso potrebbe essere compromesso con conseguenze negative sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente.

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

D) Rischi connessi all'andamento del mercato immobiliare e ad aspetti negoziali del disinvestimento

Il mercato immobiliare è stato negativamente influenzato e, probabilmente, il più colpito dalla crisi economica e finanziaria degli ultimi anni. In un contesto di recessione economica la flessione dei consumi ha inciso fortemente sull'andamento del settore delle costruzioni e la ripresa del settore immobiliare, seppure registrata, si sta rilevando più lenta delle aspettative. Tale scenario incide sulle condizioni delle transazioni immobiliari.

Tale fattore di rischio evidenzia i possibili rischi derivanti da operazioni di disinvestimento aventi ad oggetto il Complesso. In particolare, in occasione di tali operazioni, le dinamiche contrattuali con la relative controparti potrebbero essere influenzate da fattori macroeconomici e finanziari esterni che potrebbero avere un impatto sostanziale sulle condizioni del disinvestimento stesso.

E) Rischi connessi all'ottenimento delle autorizzazioni amministrative

La Società ha completato l'iter autorizzativo prodromico all'ottenimento dei permessi necessari, ai sensi della normativa applicabile, all'avvio dei lavori di costruzione prima e all'apertura del Centro poi. Tuttavia, ad oggi, in attesa della definizione delle condizioni utili all'acquisto del Complesso ed al finanziamento dell'Operazione i permessi di costruire non sono stati ancora ritirati. Tale fattore di rischio evidenzia il rischio che possibili ritardi nel rilascio dei permessi di costruire da parte dei competenti organi del Comune di Salerno, potrebbe ritardare l'avvio dei lavori di costruzione con conseguenze negative sul piano industriale del Centro e sulla previsione di ritorno dell'investimento.

F) Rischi connessi allo stato d'uso del Complesso

La Società ha acquisito il Complesso nello stato di fatto e di diritto in cui si trova. Tale fattore di rischio è mitigato dal fatto che, in forza di contratto di sublocazione in essere con la MCMH, la Società ha detenuto il Complesso ininterrottamente dal 2009.

G) Rischi connessi ai potenziali conflitti di interesse della parti correlate con cui è effettuata l'Operazione.

Per quanto riguarda le informazioni sulle parti correlate coinvolte nell'Operazione descritta nel presente Documento Informativo si rinvia a quanto precisato nel successivo Paragrafo 2.4 del Documento Informativo stesso.

Si precisa in tal sede che l'operazione inerente l'acquisto del Complesso Immobiliare, è effettuata, in parte, con parti correlate come qualificate ai sensi del Regolamento 17221, poiché la società MCMH, già socio diretto dell'Emittente con una partecipazione pari al 3,21% del suo capitale sociale, è controllata da Annalaura Lettieri la quale detiene, indirettamente, una partecipazione pari al 17% del capitale sociale di Meridie e, quindi, si tratta di soggetto in grado di esercitare "influenza notevole" sull'Emittente (come definita ai sensi del Regolamento 17221).

Inoltre, Annalaura Lettieri è consigliere di amministrazione dell'Emittente e "stretta familiare" del Presidente ed Amministratore Delegato di Meridie che è, chiaramente, da considerarsi "dirigente con responsabilità strategiche" della Società.

L'acquisto del Complesso comporta, dunque, un potenziale rischio di conflitto di interessi relativamente al valore da attribuire al Complesso stesso ed al diritto ad acquisire tale Complesso.

In relazione a tale profilo, si evidenzia che, in attuazione di quanto previsto nel Regolamento 17221, nonché della Procedura Operazioni con Parti Correlate adottata dalla Società in data 12 novembre 2010 (la "**Procedura Parti Correlate**") come successivamente modificata, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha coinvolto sin

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

dalle fasi preliminari di negoziazione, trattativa ed istruttoria il Comitato Controllo e Rischi della Società (il “Comitato”), il quale ha redatto apposito parere ai fini dell’approvazione dell’Operazione allegato al presente Documento Informativo sub A (il “Parere”) e la valutazione del Complesso è avvenuta sulla base di perizia redatta dalla Reag S.p.A. in qualità di esperto indipendente (“Reag” o l’ “Esperto Indipendente”) allegata sub B (la “Perizia” o la “Relazione di Stima”).

1.2 Rischi connessi alla predisposizione dei dati pro-forma.

La Sezione 5 del Documento Informativo presenta i prospetti della situazione patrimoniale consolidata pro-forma al 31 dicembre 2014 e del conto economico consolidato pro-forma per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 del Gruppo Meridie, corredati dalle relative note esplicative (“Prospetti Consolidati Pro-forma”). I Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati predisposti per rappresentare i principali effetti dell’Operazione. In particolare, i Prospetti Consolidati Pro-Forma, assoggettati a esame da parte della società di revisione PriceWaterhouse Coopers S.p.A. (“PWC”), la quale ha emesso la propria relazione in data 4 agosto 2015, sono stati predisposti al fine di simulare, secondo criteri di valutazione coerenti con i dati storici e conformi alla normativa di riferimento, i principali effetti dell’Operazione sulla situazione economica e patrimoniale del Gruppo Meridie, come se la stessa fosse virtualmente avvenuta: (i) il 31 dicembre 2014, con riferimento agli effetti patrimoniali; e (ii) al 1° gennaio 2014, per quanto si riferisce ai soli effetti economici. Poiché i dati pro-forma sono costruiti per riflettere retroattivamente gli effetti di operazioni successive, nonostante il rispetto delle regole comunemente accettate e l’utilizzo di assunzioni ragionevoli, vi sono dei limiti connessi alla natura stessa dei dati pro-forma. Pertanto, si precisa che: (i) trattandosi di rappresentazioni costruite su ipotesi, i dati pro-forma non necessariamente sono coincidenti con quelli che si sarebbero effettivamente determinati a consuntivo qualora l’Operazione e i relativi effetti economici e patrimoniali fossero stati realmente realizzati alle date prese a riferimento per la predisposizione dei dati pro-forma; (ii) i dati pro-forma non riflettono le mutate prospettive dell’Emittente, in quanto sono predisposti in modo da rappresentare solamente gli effetti isolabili ed oggettivamente misurabili dell’Operazione e delle relative operazioni finanziarie ed economiche, senza tenere conto degli effetti potenziali dovuti a variazioni delle politiche della direzione ed a decisioni operative conseguenti all’Operazione stessa. Si segnala infine che i Prospetti Consolidati Pro-forma non intendono rappresentare una previsione dei futuri risultati del Gruppo Meridie e non devono pertanto essere utilizzati in tal senso.

2. INFORMAZIONI RELATIVE ALL’OPERAZIONE

2.1 Descrizione sintetica delle modalità e dei termini dell’Operazione

L’Operazione oggetto del presente Documento Informativo consiste nell’acquisto da parte della Società del Complesso ed è finalizzato a portare a termine il progetto di riconversione delle attività industriali della Società, al fine di recuperare il valore degli *assets* della controllata e dell’investimento già effettuato, nonché salvaguardare i livelli occupazionali. Infatti, in seguito alla decisione del management di interrompere l’attività industriale di produzione di pannelli fotovoltaici, in seguito alla crisi irreversibile del settore, la Società ha avviato un progetto di riconversione per la realizzazione di un *eco park fitness and shopping center* che sorgerà sul Complesso (il “Centro”). In seguito alla finalizzazione dell’iter amministrativo necessario, il Gruppo ha avviato le negoziazioni utili ad acquisire il Complesso e finanziare il progetto, avviando le trattative con la MCMH e con la UCL per la

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

modifica delle condizioni di cui al contratto preliminare di acquisto del 16 marzo 2011, come modificato in data 29 dicembre 2012 e ceduto dalla Società in favore dell'Emittente (il "Contratto Preliminare"), per i cui dettagli si rinvia al documento informativo depositato in pari data, nonché al Bilancio di Esercizio e Consolidato dell'Emittente al 31 dicembre 2014, entrambi documenti reperibili sul sito internet www.meridieinvestimenti.it sezione *Investor Relations/Documenti Societari*. Il costo complessivamente sostenuto dalla Società per l'Operazione è pari ad euro 11.825.000,00, di cui (i) 3.525.000,00 corrisposti alla MCMH (nella sua qualità di utilizzatore) quale corrispettivo per la cessione del diritto ad acquisire il Complesso dalla UCL e (ii) euro 8.300.000,00 (nella sua qualità di proprietario) corrisposti alla UCL per la cessione del Complesso.

La valutazione del Complesso è stata rideterminata rispetto al Contratto Preliminare allo scopo di adeguarlo alle attuali condizioni di mercato - tenendo conto degli investimenti già effettuati e di quelli da effettuare per completare il Centro - alla luce della valutazione dall'Esperto Indipendente, che ha evidenziato un valore del Complesso, nello stato di fatto e di diritto in cui si trova, di euro 13.700.000,00.

L'Operazione, nonché il valore di acquisto e del corrispettivo da riconoscere sia alla MCMH che alla UCL, è stato determinato e negoziato dal Consiglio di Amministrazione con la collaborazione sin dalle fasi iniziali della trattativa del Comitato Controllo e Rischi, il quale ha commissionato la Perizia all'Esperto Indipendente ed in data 22 luglio 2015 ha rilasciato il Parere. La Perizia ed il Parere vengono allegati al presente Documento Informativo e resi disponibili sul sito internet della Società all'indirizzo www.meridieinvestimenti.it sezione *Investor Relations/Documenti Societari*. L'Esperto Indipendente è stato individuato considerando sia lo standing che l'indipendenza economica patrimoniale e finanziaria rispetto all'Emittente, ai soggetti controllanti, controllati o sottoposti a comune controllo, alla MCMH, nonché agli amministratori di Meridie.

2.1.1 Descrizione delle modalità, termini e condizioni dell'acquisto del Complesso e fonti di finanziamento.

Di seguito si descrivono le caratteristiche principali degli accordi stipulati con riferimento all'Operazione.

2.1.1.1 Accordo con MCM

In data 30 luglio 2015 MCMH, l'Emittente e la Società hanno sottoscritto una accordo (l' "Accordo MCM"), ai sensi del quale:

- MCMH e Meridie hanno risolto consensualmente ai sensi e per gli effetti dell'articolo 1372 c.c. il Contratto Preliminare così come modificato ed integrato per effetto degli atti e degli accordi successivi da ultimo in data 29 dicembre 2014, riqualificando in via negoziale la somma corrisposta dalla società promissaria acquirente pari ad euro 3.525.000,00 a titolo di caparra confirmatoria in acconto prezzo con obbligo per la società promittente venditrice di provvedere alla sua restituzione.
- Meridie, con il consenso del debitore ceduto, ha ceduto il credito vantato nei confronti della MCMH per euro 3.525.000,00 conseguente alla risoluzione del Contratto Preliminare alla Società.
- MCMH si è obbligata a far vendere dalla UCL - la quale gli ha riconosciuto il relativo diritto - e la Società si è obbligata ad acquisire, il Complesso alle seguenti condizioni economiche: euro 3.525.000,00 in favore della MCMH quale corrispettivo per la cessione del diritto ad acquisire il Complesso dalla UCL (pagato mediante compensazione del credito ceduto alla Società da Meridie di pari importo, come

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

descritto in precedenza) ed euro 8.300.000,00 in favore della UCL quale corrispettivo per la cessione del Complesso da versarsi alla stipula del rogito notarile.

In pari data la Società ed MCMH hanno sottoscritto un accordo per la risoluzione consensuale del contratto di locazione del 16 marzo 2011, avente ad oggetto la porzione del Complesso su cui la Società ha esercitato la propria attività sino ad oggi, e per i cui dettagli si rimanda al documento informativo pubblicato in pari data e disponibile sul sito internet dell'Emittente www.meridieinvestimenti.it, sezione *Investor Relations/Documenti Societari*. Nel medesimo accordo le parti hanno rideterminato i rapporti di credito/debito causalmente riconducibili alla locazione prevedendo che i crediti vantati dalla MCMH a titolo di canoni di locazione non corrisposti, per un totale di euro 1.246.540,00, venissero pagati: quanto ad euro 525.000,00, mediante compensazione con il credito vantato dalla Società a fronte del deposito cauzionale versato, e quanto ai residui euro 721.540,00 entro e non oltre il 31 dicembre 2022, coerentemente con le previsioni del piano industriale della Società.

2.1.1.2 Accordo con UCL

In data 31 luglio 2015, per atto a rogito notaio Filippo Zabban in Milano rep. 67950 racc. 12089 la Società ha acquisito dalla UCL il Complesso pagando contestualmente il prezzo convenuto di euro 8.300.000,00. Il Complesso, di cui la Società ha già la detenzione, è stato ceduto nello stato di fatto e di diritto in cui si trova.

2.1.2 Il prezzo di acquisto del Complesso - Modalità di determinazione del corrispettivo ed elementi essenziali della Valutazione anche con riferimento alla sua congruità rispetto ai valori di mercato di operazioni similari.

Il costo complessivamente sostenuto dalla Società per l'acquisto del Complesso è pari ad Euro 11.825.000,00 ed è stato determinato dal Consiglio di Amministrazione di Meridie e della Società. Al fine della verifica dei criteri di valutazioni in base agli *standard market value* per operazioni similari è stato conferito apposito incarico all'Esperto Indipendente. In particolare, in data 19 dicembre 2014, il Consiglio di Amministrazione di Meridie ha deliberato di avviare, nell'interesse del progetto portato avanti dalla Società, le trattative necessarie a proporre la modifica dei termini e delle condizioni di cui al Contratto Preliminare al fine di acquistare il Complesso e, dietro richiesta del Comitato, ha conferito in data 29 gennaio 2015 mandato alla Reag di redigere una perizia di stima avente ad oggetto il valore di mercato del Complesso e del canone di locazione del Centro.

Pertanto, la determinazione del valore del Complesso ai fini dell'acquisto, è stato effettuato sulla base di apposita relazione di stima rilasciata in data 18 marzo 2015 da parte di Reag – Real Estate Advisory Group S.p.A., nella persona del dott. Simone Spreafico, *Advisory & Valuation Dept. Director*, indicato in data 15 dicembre 2014 dal Comitato, quale Esperto Indipendente.

La Perizia – di cui il Comitato si è avvalso ai fini della redazione del Parere anche in considerazione dei requisiti di indipendenza dichiarati dall'Esperto Indipendente – con riferimento al Complesso, ha determinato un valore del Complesso di Euro 13.700.000,00 (la “Valutazione” o il “Valore”).

La stima effettuata dall'Esperto Indipendente è stata condotta sulla base dei seguenti elementi e fonti informative:

- sopralluoghi sul Complesso;

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

- raccolta selezione ed analisi dei dati relativi al Complesso anche in merito alla situazione urbanistica, catastale ed amministrativa;
- svolgimento di indagini di mercato per le valutazioni rispetto ad operazioni similari;
- elaborazioni tecnico-finanziarie.

In sintesi, il processo valutativo dell'Esperto Indipendente mirato a determinare il valore di mercato del bene, nell'attuale stato d'uso ipotizzando il progetto di riconversione commerciale elaborato dalla società si è stato effettuato con l'utilizzo del "Metodo della Trasformazione" che definisce il valore di mercato dell'area edificabile come la differenza tra il valore di mercato della stessa proprietà sviluppata e/o trasformata, considerata finita in ogni sua parte, nonché completamente locata ed a regime, ed i costi sostenuti per la realizzazione della stessa.

Rispetto ai valori frutto della Relazione di Stima, il consiglio di amministrazione di Meridie ha negoziato con MCMH ed con UCL un costo complessivo pari ad euro 11.825.000,00 (di cui euro 3.525.000 da corrispondere alla MCMH mediante compensazione del credito derivante dalla sottoscrizione dell'Accordo MCM, ed euro 8.300.000 da corrispondere alla UCL), ritenuto congruo rispetto alla Valutazione anche in considerazione degli investimenti già effettuati sul Complesso ed iscritti nel bilancio consolidato di Gruppo al 31 dicembre 2014 per euro 1.731 migliaia.

Sulla base delle precedenti considerazioni in data 22 luglio 2015 il Comitato Controllo e Rischi di Meridie ha rilasciato il Parere.

2.1.2.1 Mandato conferito all'Esperto

Trattandosi di operazioni con parti correlate di maggiore rilevanza, il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente su indicazione del Comitato Controllo e Rischi del 19 dicembre 2014, ha conferito all'Esperto Indipendente l'incarico di valutare il valore di mercato del Complesso Immobiliare ai fini della sua compravendita e finanziabilità.

Ai fini della valutazione dei requisiti dell'Esperto Indipendente, il Comitato Controllo e Rischi ha verificato la insussistenza, mediante colloqui ed informazioni, o non rilevanza dei rapporti patrimoniali economici e finanziari con l'Emittente, la MCMH, le società controllate o controllanti ed i suoi amministratori ed ha richiesto allo stesso una dichiarazione in tal senso.

La valutazione del Complesso Immobiliare

L'Esperto Indipendente è stato chiamato alla redazione di una valutazione di stima che illustra le metodologie di valutazione utilizzate, le assunzioni poste alla loro base e i risultati ottenuti.

Sulla base di determinate assunzioni, Reag si è impegnato all'esecuzione di quanto indicato nel mandato per un corrispettivo pari ad Euro 12.500 oltre ad oneri di legge.

La responsabilità del progetto è del Dott. Simone Spreafico *Advisor Department Director*.

Di seguito indichiamo le "Conclusioni" dell'Esperto in merito al valore del Complesso.

“In base all’indagine svolta ed a quanto precedentemente indicato, il Valore di Mercato alla data de 16 febbraio 2015, del Complesso Immobiliare (Centro Commerciale La Fabbrica – eco park) oggetto di sviluppo ed ubicato in Salerno ala Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmo Leonzio), sia ragionevolmente espresso come segue: A) Valore di Mercato del Complesso Immobiliare nell’attuale stato d’uso ipotizzando il progetto di riconversione commerciale fornito dal cliente è pari ad euro 13.700.000,00”.

Per ulteriori informazioni in merito alla Valutazione si fa riferimento al documento allegato al presente Documento Informativo.

2.1.3 Fonti di Finanziamento

Le fonti finanziarie utilizzate dalla Società per l’acquisto del Complesso sono le seguenti:

- quanto all’importo di euro 3.525.000,00 corrisposto alla MCMH, mediante compensazione col credito vantato ai sensi dell’Accordo MCM;
- quanto ad euro 8.300.000,00 corrisposto alla UCL mediante mutuo ipotecario erogato in data 31 luglio 2015 dalla Unicredit S.p.A..

In data 30 luglio 2015, nel contesto di una più ampia operazione di finanziamento finalizzata alla realizzazione del Centro “La Fabbrica”, la Società ha stipulato a rogito notaio Filippo Zabban in Milano n.67946/12086, un mutuo ipotecario dell’importo di euro 8.300.000 (il “Mutuo”) con scadenza al 31 dicembre 2022 e tasso variabile pari ad euribor 6 mesi oltre 250 bp. Il Mutuo è assistito dalle usuali garanzie e clausole tipiche per operazioni similari tra le quali: a) ipoteca sull’Immobile; b)pegno sul 100% delle quote della Società; c) cessione in garanzia del credito IVA e dei canoni di affitto generati dall’attività commerciale-pegno sui c/c bancari (con annessa canalizzazione dei canoni di affitto); d) *change of control*, negative pledge, divieto di contrarre ulteriore indebitamento e divieto di distribuzione di dividendi; e) fidejussione corporate rilasciata da Meridie fino ad un importo di € 2mln a garanzia del pagamento degli interessi; f) impegno di Meridie a far nominare e della Società a nominare, un project monitor ed un consigliere indipendente, di gradimento della banca.

2.2 Motivazioni e finalità dell’Operazione

2.2.1 Motivazioni dell’operazione con particolare riguardo agli obiettivi gestionali dell’Emittente.

L’Emittente è una Società per Azioni di diritto italiano, con sede legale a Napoli in Via Francesco Crispi n. 31, quotato sul mercato MIV (Mercato degli *Investment Vehicles*) e si configura oggi come una società di partecipazione finanziaria che detiene, prevalentemente, partecipazioni di maggioranza in società di capitali che gestisce con lo scopo di realizzare strategie imprenditoriali finalizzate alla loro valorizzazione nel lungo termine.

Meridie ha investito interamente le risorse finanziarie derivanti dalla raccolta effettuata in sede di quotazione delle proprie azioni sul mercato regolamentato, con una strategia di investimento che prevede la gestione attiva delle aziende acquisite volta alla creazione di valore industriale ed oggi, esercita la propria attività prevalentemente attraverso la gestione di tre partecipate ovvero:

- Manutenzioni Aeronautiche S.r.l., attraverso la quale persegue una strategia imprenditoriale con finalità industriale nel settore della manutenzione aeronautica civile, mirata alla crescita dimensionale di lungo periodo per la realizzazione di un piano industriale che prevede una progressiva espansione delle proprie

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

attività con la creazione di nuove *facilities* produttive, per poter far fronte alla potenziale domanda espressa dal mercato e dai suoi clienti core.

- La Fabbrica S.r.l., attraverso la quale persegue una strategia di riconversione delle precedenti attività svolte, avendo interrotto l'attività produttiva nel settore delle energie rinnovabili ed avviato un progetto immobiliare per la realizzazione di un centro commerciale polifunzionale per il fitness ed il tempo libero sul medesimo sito produttivo.
- Meridie Advisory S.r.l., che svolge l'attività di consulenza professionale per le imprese e che ha un piano di crescita di lungo periodo.

Come previsto dalla generica *business strategy* di cui all'oggetto sociale, Meridie detiene tali partecipate con lo scopo di incrementarne il valore e la crescita e con orizzonti temporali di lungo periodo.

L'investimento effettuato dall'Emittente nel Complesso attraverso la Società, rientra nell'ordinaria attività prevista dall'oggetto sociale ed è coerente con le strategie ed i piani di crescita dell'Emittente.

2.2.2 Programmi elaborati dall'Emittente relativamente al Complesso.

La Società ha avviato un progetto di riconversione mirato alla creazione del Centro "la Fabbrica" ed ha a tal fine sviluppato un piano industriale 2015-2022 (il "Piano").

In seguito all'ottenimento della delibera di finanziamento dell'intero progetto da parte di Unicredit S.p.A., la Società proseguirà nel compimento delle azioni contemplate dal Piano ed in particolare:

(i) nei prossimi dodici mesi è previsto sul Complesso l'avvio delle opere di costruzione del Centro, il completamento delle attività di commercializzazione mediante la stipula di ulteriori accordi definitivi per la locazione degli spazi commerciali e l'apertura al pubblico Centro stimata per il prossimo settembre 2016. Durante tale periodo saranno realizzati percorsi formativi della forza lavoro, per un investimento previsto di circa Euro 140mila, finalizzati alla riqualificazione del personale al fine del suo utilizzo nell'ambito delle attività del Centro.

(ii) nel medio/lungo periodo, una volta messa a regime la redditività il Centro, è prevista la cessione del Complesso ad un operatore del settore ai fini del rimborso del debito contratto dalla Società per la sua realizzazione.

2.3 Indicazione delle parti correlate con cui l'operazione è posta in essere e della natura della correlazione.

UCL cedente del Complesso non ha alcun rapporto e/o relazione con l'Emittente.

Sulla base delle informazioni a disposizione si ritiene che l'unico soggetto partecipante all'Operazione che possa essere qualificato come "parte correlata" di Meridie — ai sensi delle previsioni di cui al Regolamento 17221 — sia MCMH.

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213



MERIDIE

Investimenti

MCMH, già socio diretto dell'Emittente con una partecipazione pari al 3,21% del suo capitale sociale, è controllata da Annalaura Lettieri la quale detiene, indirettamente, una partecipazione pari al 17% del capitale sociale di Meridie e, quindi, si tratta di soggetto in grado di esercitare "influenza notevole" sull'Emittente (come definita ai sensi del Regolamento 17221).

Inoltre, Annalaura Lettieri è consigliere di amministrazione dell'Emittente e "stretta familiare" del Presidente ed Amministratore Delegato di Meridie che è, chiaramente, da considerarsi "dirigente con responsabilità strategiche" della Società.

Sul punto si precisa che in data 12 novembre 2010, previo parere favorevole del Comitato di Controllo e Rischi e valutazione positiva del Collegio Sindacale della Società con riferimento alla conformità alle disposizioni applicabili, la Società ha approvato la Procedura Parti Correlate.

A fronte del suddetto Regolamento 17221, nonché della Procedura Parti Correlate, il Comitato di Controllo e Rischi è stato coinvolto nell'operazione finalizzata all'acquisto del Complesso mediante acquisto del relativo diritto dalla MCMH, utilizzatrice in forza di contratto di locazione finanziaria con UCL, sin dalle fasi preliminari dell'operazione in parola, inoltre, l'Accordo MCM e l'Operazione di acquisto del Complesso, è stato oggetto del un Parere motivato del Comitato.

In base, al valore complessivo dell'Operazione – che ammonta ad Euro 18.525.000,00– ed ai calcoli effettuati in seno al Consiglio di Amministrazione nel corso della riunione del 22 luglio 2015 si ritengono superati i seguenti parametri indicati nell'Allegato 3 al Regolamento 17221: "indice di rilevanza del controvalore", e, quindi, l'operazione relativa all'Operazione deve essere considerata quale "operazione di maggiore rilevanza".

L'Operazione, nonché segnatamente l'acquisto del Complesso, è stata approvata nel contesto della riunione del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 22 luglio 2015. Hanno votato a favore della suddetta operazione tutti i consiglieri presenti e, segnatamente, i sig.ri Giovanni Lettieri, Annalaura Lettieri, Salvatore Esposito De Falco, Vincenzo Capizzi.

Il suddetto Parere (allegato al presente Documento Informativo) ha avuto ad oggetto l'interesse della Società al compimento dell'Operazione nonché la convenienza e la correttezza sostanziale delle relative condizioni.

La descrizione delle motivazioni economiche e della convenienza per la Società che hanno condotto all'approvazione dell'Operazione sono indicate nel successivo paragrafo 2.4

A fini di completezza si rappresenta che Meridie, ai sensi del Regolamento 17221, è considerata "società quotata di minori dimensioni" e, dunque, all'operazione in parola – seppur considerata di "maggiore rilevanza" ai sensi del regolamento stesso – sono state applicate le previsioni previste dall'art. 7 del Regolamento 17221, nonché dall'articolo 4.1 della Procedura per le "operazioni di minore rilevanza".

2.3.1 Rapporti e accordi significativi tra Meridie, le società da questa controllate, i dirigenti e gli amministratori della stessa con MCMH.

MCM Holding è:

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MERIDIE S.p.A.
MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

- socio diretto dell'Emittente con una partecipazione pari al 3,21% del suo capitale sociale,
- controllata indirettamente da Annalaura Lettieri la quale detiene, a sua volta, direttamente e indirettamente una partecipazione pari al 17% del capitale sociale di Meridie, è consigliere di amministrazione della Società ed è figlia del Presidente ed Amministratore delegato à Dott. Giovanni Lettieri.

Giuseppe Lettieri, che detiene una partecipazione indiretta in MCMH pari al 10% del suo capitale sociale è Presidente della Società.

Relazioni tra La Fabbrica S.r.l. e MCMH

In seguito all'acquisto del Complesso ed al compimento dell'Operazione, come descritta nei precedenti paragrafi del Documento Informativo, tutti i rapporti contrattuali in essere tra l'Emittente, MCMH e la Società si sono risolti ed MCMH risulta creditrice della Società dell'importo di euro 721.540,00 per canoni di locazione maturati e non pagati.

2.3.2 Indicazione delle motivazioni economiche e della convenienza per la società al compimento dell'Operazione.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente ha ritenuto che la definizione dell'Operazione che ha consentito l'acquisto del Complesso sia conveniente per la Società e per il Gruppo poiché: (i) consente il compimento del Piano, (ii) ha un costo complessivo non superiore al valore di mercato del Complesso come emerge dalla Valutazione, (iii) consente la recuperabilità del valore degli *assets* già iscritti nel bilancio consolidato di Gruppo al 31 dicembre 2014, per un importo complessivo di euro 7 milioni circa, che hanno formato oggetto di informativa da parte della società di revisione.

2.3.3. Incidenza dell'Operazione – ed in particolare dell'acquisto del Complesso Immobiliare - sull'ammontare dei compensi dei componenti dell'organo amministrativo della Società e/o di società da questo controllate.

L'Operazione nel suo complesso, e segnatamente l'acquisto del Complesso, non comporterà modifiche nell'ammontare dei compensi dell'organo amministrativo dell'Emittente e/o di società da questo controllate.

2.4 Documenti a disposizione del pubblico

Il presente Documento Informativo con i relativi allegati, costituisce la documentazione a disposizione relativa all'Operazione di acquisto del Complesso ed è a disposizione del pubblico presso la sede legale dell'Emittente in Napoli, Via Francesco Crispi, N° 31, nonché sul sito internet dell'Emittente www.meridieinvestimenti.com e sul sito www.1info.it.

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

3. EFFETTI SIGNIFICATIVI DELL'OPERAZIONE

3.1 Effetti significativi dell'operazione sui fattori chiave che influenzano e caratterizzano l'attività dell'Emittente, nonché sulla tipologia di business svolto dall'Emittente medesimo

L'Operazione oggetto del presente Documento Informativo rientra nell'attività tipica dell'Emittente, e nel medio termine, potrà dar luogo a significativi effetti sui fattori chiave della propria attività e del proprio business, derivanti e conseguenti all'andamento della partecipazione nella Società nel settore immobiliare.

3.2 Implicazioni dell'Operazione sulle linee strategiche afferenti i rapporti commerciali, finanziari e di prestazioni accentrate di servizi tra le imprese del Gruppo Meridie.

L'Operazione oggetto del presente Documento Informativo non avrà implicazioni significative sui rapporti commerciali, finanziari e di prestazioni di servizi tra le società del gruppo Meridie.

Meridie si è impegnata nei confronti di Unicredit S.p.A. - ed a fronte della disponibilità della stessa ad erogare il Mutuo nonché un ulteriore finanziamento per la costruzione del Centro - a sostenere lo sviluppo del progetto mediante erogazione di finanziamenti postergati alla controllata, pari al 30% del fabbisogno complessivo, e stimati nell'importo di euro sei milioni circa nell'arco di Piano.

4. DATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI RELATIVI ALL'ATTIVITÀ ACQUISITA

4.1 Dati economici, patrimoniali e finanziari relativi al Complesso

In merito ai dati economici, patrimoniali e finanziari del Complesso Immobiliare si segnala quanto di seguito riportato.

Il Complesso è stato acquistato dalla Società per un importo complessivo di Euro 11.825 migliaia, così determinato: Euro 3.525 migliaia quale corrispettivo riconosciuto a MCMH per la cessione del diritto ad acquistare il Complesso da UCL ed Euro 8.300 migliaia quale corrispettivo riconosciuto alla stessa UCL per la cessione del suddetto Complesso.

Unicredit S.p.a. e la Società hanno stipulato in data 31 luglio 2015 un contratto di mutuo ipotecario che ha dotato la Società delle risorse finanziarie necessarie per acquistare il Complesso Immobiliare.

In merito alla redditività dell'investimento, si sottolinea che la Società ha avviato un progetto per la realizzazione sul Complesso Immobiliare del Centro "La Fabbrica" ed il ritorno dell'investimento nel Complesso è atteso attraverso la redditività del suddetto Centro e la cessione nel medio-lungo termine del Complesso ad un operatore del settore.

Il valore del Complesso Immobiliare è stato determinato sulla base della Relazione di Stima rilasciata in data 18 marzo 2015 da Reag, quale Esperto Indipendente, che ha determinato un valore di mercato pari a Euro 13,7 milioni, nell'attuale stato d'uso ed ipotizzando il progetto di riconversione commerciale avviato da La Fabbrica Srl.

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

5. DATI ECONOMICI, PATRIMONIALI E FINANZIARI PRO-FORMA DELL'EMITTENTE

5.1 Situazioni Patrimoniali e Conti Economici Pro-Forma

Il presente paragrafo include il documento “Prospetti dello stato patrimoniale consolidato pro-forma al 31 dicembre 2014 e del conto economico consolidato pro-forma relativo all’esercizio chiuso a tale data e relative note esplicative di Meridie SpA” approvato dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente in data 4 agosto 2015. Tale documento è stato assoggettato ad esame da parte della società di revisione incaricata della revisione legale di conti di Meridie PricewaterhouseCoopers SpA, la quale ha emesso la propria relazione in data 4 agosto 2015, di seguito riportata, con riferimento alla ragionevolezza delle ipotesi di base adottate, alla correttezza della metodologia utilizzata nonché alla correttezza dei criteri di valutazione e dei principi contabili utilizzati.

* * *

RELAZIONE SULL'ESAME DELLO STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO PRO-FORMA AL 31 DICEMBRE 2014, DEL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO PRO-FORMA PER L'ESERCIZIO CHIUSO A TALE DATA E DELLE RELATIVE NOTE ESPLICATIVE DI MERIDIE SPA

Al Consiglio di Amministrazione di
Meridie SpA

- 1 Abbiamo esaminato l'allegato documento "Prospetti dello stato patrimoniale consolidato pro-forma al 31 dicembre 2014 e del conto economico consolidato pro-forma relativo all'esercizio chiuso a tale data e relative note esplicative di Meridie SpA" (di seguito i "Prospetti Consolidati Pro-forma"). I Prospetti Consolidati Pro-forma derivano dai dati storici relativi al bilancio consolidato di Meridie SpA chiuso al 31 dicembre 2014 e dalle scritture di rettifica pro-forma ad essi applicate e da noi esaminate. Il bilancio consolidato chiuso al 31 dicembre 2014 è stato da noi assoggettato a revisione contabile a seguito della quale è stata emessa la relazione datata 9 aprile 2015.

I Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati redatti sulla base delle ipotesi descritte nelle note esplicative, per riflettere retroattivamente i principali effetti delle seguenti operazioni:

- risoluzione del contratto di locazione passiva tra La Fabbrica Srl e MCM Holding Srl, società controllata al 100 per cento da Meridie SpA, e parziale compensazione delle rispettive posizioni creditorie e debitorie;
- acquisto da La Fabbrica Srl del complesso immobiliare sito nel Comune di Salerno.

(di seguito, congiuntamente, le "Operazioni").

- 2 I Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati predisposti ai fini dell'inclusione degli stessi nel Documento informativo da redigersi ai sensi dell'articolo 71 del regolamento adottato dalla Consob con delibera n°11971 del 14 maggio 1999 e successive integrazioni (il "Regolamento"), nonché ai sensi dell'articolo 5 del Regolamento Operazioni con Parti Correlate adottato dalla Consob con delibera n°17221 del 12 marzo 2010, come successivamente modificato ed integrato.

L'obiettivo della redazione dei Prospetti Consolidati Pro-forma è quello di rappresentare, secondo criteri di valutazione coerenti con i dati storici e conformi alla normativa di riferimento, gli effetti sull'andamento economico e sulla situazione patrimoniale del Gruppo Meridie delle Operazioni, come se esse fossero virtualmente avvenute il 31 dicembre 2014 e, per quanto si riferisce ai soli effetti economici, il 1 gennaio 2014. Tuttavia, va rilevato che qualora le Operazioni in oggetto fossero realmente avvenute alla suddette date, non necessariamente si sarebbero ottenuti gli stessi risultati rappresentati nei Prospetti Consolidati Pro-forma.

PricewaterhouseCoopers SpA

Sede legale e amministrativa: Milano 20149 Via Monte Rosa 91 Tel. 0277851 Fax 027785240 Cap. Soc. Euro 6.890.000,00 i.v., C.F. e P.IVA e Reg. Imp. Milano 12979880155 Iscritta al n° 110944 del Registro dei Revisori Legali - Altri Uffici: Ancona 60131 Via Sandro Tadi 1 Tel. 0712132311 - Bari 70122 Via Abate Gamma 72 Tel. 0805649211 - Bologna 40126 Via Angelo Finelli 8 Tel. 0510186211 - Brescia 25123 Via Barga Pietro Valtret 23 Tel. 0303697501 - Catania 95129 Corso Italia 302 Tel. 0957532311 - Firenze 50121 Viale Gramsci 15 Tel. 0552482811 - Genova 16121 Piazza Peroglio 9 Tel. 010296041 - Napoli 80121 Via dei Mille 16 Tel. 08136181 - Padova 35138 Via Venezia 4 Tel. 049726481 - Palermo 90141 Via Marchese Ugo 69 Tel. 091349737 - Parma 43100 Viale Tanza 20/A Tel. 0521275911 - Roma 00154 Largo Fochetti 29 Tel. 06778251 - Torino 10122 Corso Poletto 10 Tel. 011556771 - Trento 38122 Via Garibaldi 73 Tel. 0461277004 - Treviso 31100 Viale Feltrino 93 Tel. 0422406011 - Trieste 34125 Via Cesare Battisti 18 Tel. 0431480781 - Udine 33100 Via Foscolo 41 Tel. 043245789 - Verona 37115 Via Francia 21/C Tel. 04575263901

www.pwc.com/it

* * *

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

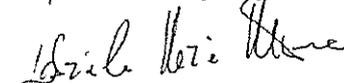


La responsabilità della redazione dei Prospetti Consolidati Pro-forma compete agli amministratori di Meridie SpA. E' nostra la responsabilità della formulazione di un giudizio professionale sulla ragionevolezza delle ipotesi adottate dagli Amministratori per la redazione dei Prospetti Consolidati Pro-forma e sulla correttezza della metodologia da essi utilizzata per l'elaborazione dei medesimi prospetti. Inoltre è nostra la responsabilità della formulazione di un giudizio professionale sulla correttezza dei criteri di valutazione e dei principi contabili utilizzati.

- 3 Il nostro esame è stato svolto secondo i criteri raccomandati dalla Consob nella comunicazione n°1061609 del 9 agosto 2011 per la verifica dei dati pro-forma ed effettuando i controlli che abbiamo ritenuto necessari per le finalità dell'incarico conferitoci.
- 4 A nostro giudizio, le ipotesi di base adottate da Meridie SpA per la redazione dei Prospetti Consolidati Pro-forma relativi all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014, per riflettere retroattivamente gli effetti delle Operazioni, sono ragionevoli e la metodologia utilizzata per l'elaborazione dei predetti prospetti è stata applicata correttamente per le finalità informative descritte in precedenza. Inoltre riteniamo che i criteri di valutazione e i principi contabili utilizzati per la redazione dei medesimi prospetti siano corretti.

Roma, 4 agosto 2015

PricewaterhouseCoopers SpA


Gabriele Maria Matrone
(Revisore legale)

2 di 2

PROSPETTI DELLO STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO PRO-FORMA AL 31 DICEMBRE 2014 E DEL CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO PRO-FORMA RELATIVO ALL'ESERCIZIO CHIUSO A TALE DATA E RELATIVE NOTE ESPLICATIVE DI MERIDIE SPA.

1. PREMESSA

Il presente documento include i prospetti dello stato patrimoniale consolidato pro-forma al 31 dicembre 2014 e del conto economico consolidato pro-forma relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 di Meridie SpA (di seguito "Meridie" o la "Società" e, congiuntamente con le società da questa controllate, il "Gruppo"), corredati dalle relative note esplicative (di seguito i "Prospetti Consolidati Pro-forma"). I Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati redatti ai fini dell'inclusione degli stessi nel Documento informativo da redigersi ai sensi dell'articolo 71 del regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 11971 del 14 maggio 1999 e successive integrazioni (il "Regolamento") e in conformità dell'Allegato 3B al Regolamento, nonché dell'articolo 5 del Regolamento Operazioni con Parti Correlate adottato dalla CONSOB con delibera 17221 del 12 marzo 2010 e successive integrazioni e modifiche. In particolare, i Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati predisposti al fine di rappresentare i principali effetti sullo stato patrimoniale consolidato al 31 dicembre 2014 e sul conto economico consolidato chiuso a tale data del Gruppo delle operazioni relative i) alla risoluzione del contratto di locazione tra La Fabbrica Srl (già Medsolar Srl) e MCM Holding Srl e ii) l'acquisizione del compendio immobiliare sito nel Comune di Salerno, di proprietà di Unicredit Leasing SpA e condotto in locazione finanziaria da MCM Holding Srl (il "Complesso Immobiliare"), illustrate in dettaglio nel successivo paragrafo 2.4.2, al quale si rimanda (di seguito le "Operazioni").

I Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati predisposti al fine di simulare, secondo criteri di valutazione coerenti con i dati storici e conformi alla normativa di riferimento, i principali effetti delle Operazioni sulla situazione patrimoniale, finanziaria ed economica del Gruppo, come se le stesse fossero virtualmente avvenute il 31 dicembre 2014, con riferimento agli effetti patrimoniali e, per quanto si riferisce ai soli effetti economici, il 1° gennaio 2014.

Si segnala, tuttavia, che le informazioni contenute nei Prospetti Consolidati Pro-forma rappresentano, come precedentemente indicato, una simulazione, fornita ai soli fini illustrativi, dei possibili effetti che potrebbero derivare dalle Operazioni. In particolare, poiché i dati pro-forma sono costruiti per riflettere retroattivamente gli effetti di operazioni successive, nonostante il rispetto delle regole comunemente accettate e l'utilizzo di assunzioni ragionevoli, vi sono dei limiti connessi alla natura stessa dei dati pro-forma. Pertanto, si precisa che qualora le Operazioni fossero realmente avvenute alle date ipotizzate, non necessariamente si sarebbero ottenuti gli stessi risultati rappresentati nei Prospetti Consolidati Pro-forma. Inoltre, in considerazione delle diverse finalità dei dati pro-forma rispetto ai dati dei bilanci storici e delle diverse modalità di calcolo degli effetti delle Operazioni con riferimento allo stato patrimoniale consolidato pro-forma e al conto economico consolidato pro-forma, tali documenti vanno letti e interpretati senza ricercare collegamenti contabili tra gli stessi.

In ultimo, si segnala che i Prospetti Consolidati Pro-forma non intendono in alcun modo rappresentare una previsione dei futuri risultati del Gruppo e non devono, pertanto, essere utilizzati in tal senso.

I Prospetti Consolidati Pro-forma devono essere letti congiuntamente al bilancio consolidato per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 della Società, approvato dal relativo Consiglio di Amministrazione in data 20 marzo 2015 (il "Bilancio Consolidato") e assoggettato a revisione contabile da parte della società di revisione PricewaterhouseCoopers SpA ("PwC"), che sullo stesso ha emesso la propria relazione in data 9 aprile 2015, nella quale è riportato il seguente richiamo di informativa: *"Nel paragrafo "Le società del Gruppo Meridie" della relazione sulla gestione, gli amministratori indicano che la recuperabilità del valore di carico di alcuni asset iscritti in bilancio relativi al settore operativo immobiliare si basa principalmente sull'ipotesi di realizzazione di un centro commerciale per il quale sono in corso trattative per l'acquisto del complesso immobiliare ed il connesso finanziamento. Tale aspetto costituisce un elemento di incertezza che potrebbe dar luogo ad una rettifica, anche significativa, del valore di carico dei predetti asset entro l'esercizio successivo. Gli amministratori indicano, nel suddetto paragrafo, le motivazioni in base alle quali hanno ritenuto che sussista la*

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213



MERIDIE

Investimenti

ragionevole aspettativa che il Gruppo Meridie possa pervenire ad accordi formalizzati in tempi congrui ed in linea con le modalità stimate per la realizzazione del centro commerciale”;

2. PROSPETTI CONSOLIDATI PRO-FORMA

Nel presente paragrafo sono riportati gli schemi relativi allo stato patrimoniale consolidato pro-forma al 31 dicembre 2014 e al conto economico consolidato pro-forma relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 e le relative note esplicative.

2.1 Stato patrimoniale consolidato pro-forma

Nella seguente tabella sono rappresentate per tipologia le rettifiche pro-forma effettuate per rappresentare gli effetti significativi delle Operazioni sullo stato patrimoniale consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2014 (valori espressi in unità di Euro).

Stato patrimoniale consolidato pro-forma al 31 Dicembre 2014

Voci dell'Attivo	Al 31 dicembre 2014	Rettifiche pro forma			Al 31 dicembre 2014 pro-forma
		Risoluzione contratto di locazione	Risoluzione preliminare di compravendita	Acquisto Complesso Immobiliare e stipula mutuo ipotecario	
	(1)	(2)	(3)	(4)	
Attività Non Correnti					
Attività immateriali	2.259.999				2.259.999
Immobili, impianti e macchinari	13.646.728		(3.525.000)	11.825.000	21.946.728
Partecipazioni	4.507				4.507
Imposte anticipate	10.833.104				10.833.104
Attività finanziarie disponibili per la vendita	3.577.982				3.577.982
Attività finanziarie detenute fino a scadenza	403.090				403.090
Crediti e altre attività non correnti	4.942.772	(525.000)			4.417.772
Totale Attività Non Correnti	35.668.182	(525.000)	(3.525.000)	11.825.000	43.443.182
Attività Correnti					
Rimanenze	4.386.593				4.386.593
Lavori in corso su ordinazione	174.295				174.295
Attività finanziarie disponibili per la vendita	1.941.770				1.941.770
Crediti da attività di finanziamento	2.051.775				2.051.775
Crediti per imposte correnti	54.420				54.420
Crediti commerciali	8.949.698				8.949.698
Altri crediti e attività correnti	5.958.921	55.440	3.525.000	(3.525.000)	6.014.361
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	4.758.262				4.758.262
Totale Attività Correnti	28.275.734	55.440	3.525.000	(3.525.000)	28.331.174
Attività destinate alla vendita e attività operative cessate	802.165				802.165
Totale Attività	64.746.081	(469.560)	0	8.300.000	72.576.521

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

21

Voci del Passivo e del Patrimonio Netto	Al 31 dicembre 2014	Rettifiche pro forma			Al 31 dicembre 2014 pro-forma
		Risoluzione contratto di locazione	Risoluzione preliminare di compravendita	Acquisto Complesso Immobiliare e stipula mutuo ipotecario	
	(1)	(2)	(3)	(4)	
Patrimonio Netto					
Patrimonio di pertinenza del gruppo	12.600.704	(105.788)			12.494.916
Patrimonio di pertinenza dei terzi	2.560.419				2.560.419
Totale Patrimonio Netto	15.161.123	(105.788)	0	0	15.055.335
Passività non correnti					
Debiti finanziari	5.343.900	575.329		8.300.000	14.219.229
Fondi per benefici ai dipendenti	11.155.852				11.155.852
Imposte differite passive	301.683				301.683
Fondi per rischi ed oneri non correnti	1.332.053				1.332.053
Altre passività non correnti	1.268.988	(939.101)			329.887
Totale Passività non correnti	19.402.476	(363.772)	0	8.300.000	27.338.704
Passività correnti					
Debiti finanziari a breve termine	4.738.444				4.738.444
Quota corrente dei Finanziamenti a lungo termine	718.302				718.302
Debiti per imposte correnti	109.331				109.331
Debiti commerciali	12.428.486				12.428.486
Acconti da committenti	1.785.714				1.785.714
Altre passività correnti	10.229.705				10.229.705
Fondi per rischi ed oneri correnti	172.500				172.500
Totale Passività correnti	30.182.482	0	0	0	30.182.482
Passività correlate ad attività destinate alla vendita e passività operative cessate	0				0
Totale Patrimonio Netto e Passivo	64.746.081	(469.560)	0	8.300.000	72.576.521

2.2 Conto economico consolidato pro-forma

Nelle seguenti tabelle sono rappresentate per tipologia le rettifiche pro-forma effettuate per rappresentare gli effetti significativi delle Operazioni sul conto economico consolidato del Gruppo relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014 (valori espressi in unità di Euro).

Conto economico consolidato pro-forma relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014

Voci del Conto economico	Al 31 dicembre 2014	Rettifiche pro forma		Al 31 dicembre 2014 pro-forma
		Risoluzione contratto di locazione	Acquisto Complesso Immobiliare e stipula mutuo ipotecario	
	(5)	(6)	(7)	
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	30.942.888			30.942.888

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

22



MERIDIE

Investimenti

Acquisti di materie prime, consumo, sussidiarie e merci	(4.459.309)			(4.459.309)
Altri costi operativi	(14.933.395)	504.000		(14.429.395)
Costi per il personale	(18.903.366)			(18.903.366)
Ammortamenti e svalutazioni	(3.098.028)		(473.000)	(3.571.028)
Margine operativo netto	(10.451.210)	504.000	(473.000)	(10.420.210)
Altri ricavi e proventi	9.565.803			9.565.803
Altri costi	(189.688)			(189.688)
EBIT	(1.075.095)	504.000	(473.000)	(1.044.095)
Altri proventi (oneri) derivanti dalla gestione di partecipazione	(83.908)			(83.908)
TOTALE PROVENTI/(ONERI) SU PARTECIPAZIONI	(83.908)	0	0	(83.908)
Proventi finanziari	144.054			144.054
Oneri finanziari	(3.497.177)		(211.484)	(3.708.661)
TOTALE PROVENTI/(ONERI) FINANZIARI	(3.353.123)	0	(211.484)	(3.564.607)
UTILE/(PERDITA) PRIMA DELLE IMPOSTE	(4.512.126)	504.000	(684.484)	(4.692.610)
Imposte sul reddito	2.251.996			2.251.996
UTILE/(PERDITA) DELLE CONTINUING OPERATIONS	(2.260.130)	504.000	(684.484)	(2.440.614)
Utile/(perdita) delle <i>Discontinued Operations</i> dopo le imposte	(391.276)			(391.276)
UTILE/(PERDITA) DELL'ESERCIZIO	(2.651.405)	504.000	(684.484)	(2.831.889)
UTILE/(PERDITA) DEL PERIODO ATTRIBUIBILE A:				0
Risultato di pertinenza del Gruppo	(3.162.989)	504.000	(684.484)	(3.343.473)
Quota di pertinenza di terzi	511.584			511.584
UTILE/(PERDITA) DELLE CONTINUING OPERATIONS ATTRIBUIBILE A:				
Risultato di pertinenza del Gruppo	(2.771.714)	504.000	(684.484)	(2.952.198)
Quota di pertinenza di terzi	511.584			511.584

2.4 Note esplicative ai Prospetti Consolidati Pro-forma

2.4.1 Base di presentazione e principi contabili utilizzati

I Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati elaborati in conformità alla Comunicazione CONSOB n. DEM/1052803 del 5 luglio 2001 che disciplina la metodologia di redazione dei dati pro-forma. In particolare, i Prospetti Consolidati Pro-forma sono stati predisposti rettificando i dati storici del Gruppo, desunti dal Bilancio Consolidato, al fine di simulare i principali effetti patrimoniali, finanziari ed economici che potrebbero derivare dalle Operazioni.

I principi contabili adottati per la predisposizione dei Prospetti Consolidati Pro-forma sono gli stessi utilizzati per la redazione del Bilancio Consolidato e, in particolare, gli *International Financial Reporting Standards* che comprendono tutti gli *"International Accounting Standards"*, tutti gli *"International Financial Reporting Standards"* e tutte le interpretazioni dell'*"IFRS Interpretations Committee"* precedentemente denominate *"Standing Interpretations Committee"*, adottati dall'Unione Europea.

Tutte le informazioni riportate nel presente documento sono espresse in unità di Euro, salvo ove diversamente indicato.

2.4.2. Descrizione delle Operazioni

Di seguito sono brevemente descritte le Operazioni:

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213



MERIDIE

Investimenti

- a) in data 30 luglio 2015 MCM Holding Srl e La Fabbrica Srl, società detenuta al 100% da Meridie SpA, hanno risolto anticipatamente il contratto di locazione operativa del 16 marzo 2011, avente a oggetto una porzione del Complesso Immobiliare. Inoltre, MCM Holding Srl e La Fabbrica Srl hanno proceduto a una parziale compensazione dei crediti rispettivamente vantati a titolo di canoni per Euro 1.247 migliaia e di deposito cauzionale per Euro 525 migliaia, residuando un debito netto de La Fabbrica Srl pari a Euro 722 migliaia da pagare entro e non oltre il 31 dicembre 2022;
- b) in data 30 luglio 2015 Unicredit SpA ha concesso a La Fabbrica Srl un mutuo ipotecario per un importo complessivo di Euro 8,3 milioni, rimborsabile in un'unica soluzione nel 2022, che matura un interesse annuo pari all'Euribor a sei mesi maggiorato del 2,5%;
- c) in data 30 luglio 2015 MCM Holding Srl e il Gruppo Meridie hanno risolto il Contratto preliminare di compravendita, stipulato in data 2 marzo 2009, che aveva per oggetto l'acquisto del Complesso Immobiliare (il "Contratto preliminare di compravendita"), stabilendo l'obbligo di MCM Holding Srl di restituire la somma di Euro 3.525 migliaia inizialmente corrisposta a titolo di acconto;
- d) In data 30 luglio 2015 La Fabbrica Srl ha acquistato da MCM Holding Srl, per un corrispettivo pari ad Euro 3.525 migliaia, il diritto ad acquistare il Complesso Immobiliare. In pari data, il debito del Gruppo Meridie verso MCM Holding Srl è stato pagato mediante compensazione del credito vantato per la risoluzione del Contratto preliminare di compravendita. In data 31 luglio 2015 La Fabbrica Srl ha acquistato da Unicredit Leasing SpA il Complesso Immobiliare per un corrispettivo pari a Euro 8,3 milioni, pagato mediante l'accensione del mutuo ipotecario di cui al precedente punto b).

2.4.3 Descrizione delle rettifiche pro-forma effettuate per la predisposizione dei Prospetti Consolidati Pro-forma

Di seguito sono brevemente descritte le scritture pro-forma effettuate per la predisposizione dei Prospetti Consolidati Pro-forma.

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO PRO-FORMA

Nota (1) – Stato patrimoniale consolidato pro-forma del Gruppo

La colonna in oggetto include lo stato patrimoniale consolidato del Gruppo al 31 dicembre 2014, estratto dal Bilancio Consolidato.

Nota (2) risoluzione del contratto di locazione tra La Fabbrica Srl e MCM Holding Srl e parziale compensazione delle reciproche posizioni creditorie

La colonna in questione include gli effetti pro-forma riconducibili alla risoluzione consensuale del contratto di locazione in essere tra La Fabbrica Srl e MCM Holding Srl e alla parziale compensazione delle relative posizioni creditorie e debitorie. In particolare, la scrittura pro-forma in oggetto ha determinato:

- la riduzione del credito vantato da La Fabbrica Srl nei confronti di MCM Holding Srl per Euro 525 migliaia e una pari riduzione dei debiti de La Fabbrica Srl nei confronti di MCM Holding Srl;
- l'incremento del debito de La Fabbrica Srl nei confronti di MCM Holding Srl per Euro 307 migliaia per i canoni maturati fino al 30 giugno 2015, di cui Euro 55 migliaia per IVA, e la rilevazione del corrispondente credito IVA per Euro 55 migliaia;

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

- la riduzione del debito de La Fabbrica Srl nei confronti di MCM Holding Srl per Euro 146 migliaia per effetto dell'attualizzazione del suddetto debito, da corrispondersi entro e non oltre il 31 dicembre 2022. In particolare, tale attualizzazione è stata determinata ipotizzando il rimborso nel 2022 ed utilizzando un tasso di attualizzazione pari al 2,548%;
- riclassifica del valore attualizzato del debito de La Fabbrica Srl nei confronti di MCM Holding Srl, pari a Euro 575 migliaia, tra i debiti finanziari non correnti.

La scrittura pro-forma in oggetto ha determinato una riduzione del patrimonio di pertinenza del Gruppo di Euro 106 migliaia, per effetto dei canoni maturati fino al 30 giugno 2015 (Euro 252 migliaia) al netto dell'effetto dell'attualizzazione del debito (Euro 146 migliaia). Non sono stati simulati i relativi effetti fiscali, in quanto La Fabbrica Srl ha rilevanti perdite IRES pregresse e al 31 dicembre 2014 risulta anche in perdita IRAP.

Nota (3) – acquisto del Contratto preliminare di compravendita

La colonna in questione include gli effetti pro-forma riconducibili alla risoluzione consensuale del Contratto preliminare di compravendita. In particolare, la scrittura pro-forma in oggetto ha determinato:

- la riduzione della voce “immobili, impianti e macchinari” per Euro 3.525 migliaia per lo storno dell'acconto corrisposto a MCM Holding Srl per l'acquisto del Complesso immobiliare;
- l'incremento della voce “Altri crediti e attività correnti” per Euro 3.525 migliaia, per la statuizione dell'obbligo di MCM Holding Srl di restituire l'acconto.

Nota (4) – acquisto del Complesso Immobiliare e stipula mutuo ipotecario

La colonna in oggetto include gli effetti dell'operazione di stipula del contratto di mutuo ipotecario con Unicredit SpA, avvenuta in data 30 luglio 2015, che ha dotato La Fabbrica Srl delle risorse finanziarie necessarie per acquistare, in data 31 luglio 2015, il Complesso Immobiliare da Unicredit Leasing SpA. In particolare, la scrittura pro-forma in oggetto ha determinato:

- i) l'incremento della voce “immobili, impianti e macchinari” per Euro 11.825 migliaia, per effetto del corrispettivo pagato da la Fabbrica Srl a Unicredit Leasing SpA per l'acquisto del Complesso Immobiliare (Euro 8.300 migliaia) e a MCM Holding Srl per la cessione del diritto ad acquisire il Complesso Immobiliare;
- ii) la rilevazione del debito finanziario verso Unicredit SpA per Euro 8.300 migliaia;
- iii) la riduzione del credito verso MCM Holding Srl (Euro 3.525 migliaia) per effetto della compensazione con il debito sorto per l'acquisizione del diritto ad acquisire il Complesso Immobiliare.

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO PRO-FORMA

Nota (5) Conto economico consolidato del Gruppo

La colonna in oggetto include il conto economico consolidato del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014, estratto dal Bilancio Consolidato.

Nota (6) Risoluzione del contratto di locazione passiva tra La Fabbrica Srl e MCM Holding Srl e parziale compensazione delle reciproche posizioni creditorie

La colonna in oggetto include gli effetti connessi alla risoluzione del contratto di locazione passiva stipulato tra La Fabbrica Srl e MCM Holding Srl e, in particolare, lo storno dei canoni di locazione maturati nel corso del 2014, pari a Euro 504 migliaia.

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213



MERIDIE

Investimenti

Nessun effetto fiscale è stato determinato con riferimento ai suddetti canoni di locazione, in quanto La Fabbrica Srl ha rilevanti perdite IRES pregresse e al 31 dicembre 2014 risultava anche in perdita IRAP.

Note (7) acquisto del Complesso Immobiliare e stipula mutuo ipotecario

La colonna in oggetto include gli effetti connessi all'acquisto del Complesso Immobiliare e al relativo finanziamento ricevuto da Unicredit SpA. In particolare, la scrittura pro-forma in oggetto ha determinato:

- i) la rilevazione della quota di ammortamento relativa all'esercizio 2014 (Euro 473 migliaia), calcolata in misura pari al 4% del valore del Complesso Immobiliare (Euro 11.825 migliaia), la cui vita utile è stata stimata pari a n° 25 anni (4% x Euro 11.825 migliaia = Euro 473 migliaia);
- ii) la rilevazione degli interessi passivi sul mutuo ipotecario (Euro 211 migliaia), calcolati in misura pari al 2,548% dell'importo del finanziamento (Euro 8.300 migliaia) ovvero 2,548% x Euro 8.300 migliaia = Euro 211 migliaia. Il tasso di interesse è stato calcolato maggiorando del 2,5% l'Euribor 6 mesi rilevato al 31 luglio 2015 (0,048%).

Nessun effetto fiscale è stato determinato con riferimento ai suddetti ammortamenti e interessi passivi in quanto La Fabbrica Srl ha rilevanti perdite IRES pregresse e al 31 dicembre 2014 risulta anche in perdita IRAP.

Si segnala che, conformemente alla metodologia di costruzione dei dati pro-forma disciplinata dalla Comunicazione Consob n. DEM/1052803 del 5 luglio 2001, il Conto Economico Consolidato Pro-forma non riflette:

- la stima degli effetti economici della progressiva espansione delle attività commerciali che il Gruppo ritiene di poter realizzare attraverso le Operazioni, finalizzate alla realizzazione di un eco park business and shopping center che sorgerà sul Complesso Immobiliare;
- i costi accessori riconducibili alle Operazioni pari a circa Euro 80 migliaia, relativi principalmente all'imposta sostitutiva e alle spese legali e notarili, in quanto di natura non ricorrente.

5.2 Indicatori pro-forma per azione della società emittente

5.2.1 Tavola comparativa degli indicatori storici e pro-forma per azione relativamente al 31 dicembre 2014

Nella seguente tabella sono riportati i principali indicatori per azione utilizzati dall'Emittente per monitorare l'andamento economico e finanziario del Gruppo Meridie, in valore assoluto e per azione, determinati sulla base dei dati storici e dei dati pro-forma, con riferimento all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2014.

	Dati storici 2014	Dati pro-forma 2014
EBITDA (in Euro)	(7.353.182)	(6.849.182)
EBITDA per azione (in Euro)	(0,13)	(0,12)
EBIT (in Euro)	(1.075.095)	(1.044.095)
EBIT per azione (in Euro)	(0,02)	(0,02)
Perdita netta dell'esercizio (in Euro)	(2.651.405)	(2.831.889)
Perdita netta dell'esercizio per azione - base (in Euro)	(0,05)	(0,05)
Perdita netta del Gruppo (in Euro)	(3.162.989)	(3.343.473)

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

Perdita netta del Gruppo per azione (in Euro)	(0,06)	(0,06)
Patrimonio netto del Gruppo (in Euro)	12.600.704	12.494.916
Patrimonio netto del Gruppo per azione (in Euro)	0,22	0,22
Media delle azioni durante il periodo al netto delle Azioni proprie	56.238.714	56.238.714

6. PROSPETTIVE DELL'EMITTENTE E DEL GRUPPO AD ESSO FACENTE CAPO

6.1 Indicazioni generali sull'andamento degli affari dell'Emittente dalla chiusura dell'esercizio cui si riferisce l'ultimo bilancio pubblicato.

Nel corso del primo trimestre 2015 il Gruppo ha registrato ricavi sostanzialmente in linea rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio 2014, passando da euro 9.760 mila, per il trimestre chiuso al 31 marzo 2014, ad euro 9.484 mila, per il trimestre chiuso al 31 marzo 2015. Si segnala che i ricavi al 31 marzo 2015 sono riferibili quasi interamente alla controllata Atitech (in linea con le previsioni di budget), in quanto i dati al 31 marzo 2014 riferiti a Società sono stati rideterminati per accogliere gli effetti derivanti dall'applicazione del principio IFRS 5. Il margine operativo netto per il primo trimestre 2015 migliora del 12,7%, passando da un margine negativo per Euro 1.473 mila, per il primo trimestre 2014, contro un margine negativo per Euro 1.285 mila per il primo trimestre 2015.

L' Ebit risulta positivo per Euro 1.423 mila al 31 marzo 2015 a fronte di un Ebit positivo pari a Euro 902 mila del corrispondente periodo dell'esercizio precedente.

L'utile del primo trimestre 2015 è pari ad Euro 1.037 mila, di cui un utile di Gruppo per Euro 806 mila ed un utile di terzi di Euro 231 mila, contro un utile di Euro 960 mila del corrispondente periodo dell'esercizio precedente.

La posizione finanziaria netta del Gruppo è positiva per Euro 2.292 mila, contro una posizione finanziaria netta positiva al 31 dicembre 2014 di euro 920 mila. La variazione è principalmente ascrivibile all'assorbimento di liquidità da parte della gestione corrente.

A seguito dell'acquisto del Complesso, come descritto nei paragrafi precedenti, la posizione finanziaria netta del Gruppo si incrementa per effetto dell'indebitamento dovuto alla sottoscrizione del Mutuo per euro 8.300.000,00 e per effetto del debito finanziario verso MCMH per Euro 575.329.

6.2 Elementi di informazione in relazione alla ragionevole previsione dei risultati dell'esercizio in corso. Il bilancio consolidato dell'Emittente al 31 dicembre 2015 potrebbe essere influenzato dagli effetti patrimoniali ed economici originati dal consolidamento dell'Operazione di acquisto del Complesso Immobiliare e dalla sottoscrizione del Mutuo.

ALLEGATI:

A) Parere del Comitato Controllo e Rischi del 22 luglio 2015;

B) Relazione di stima della Reag s.p.a. del 18 marzo 2015;

MERIDIE S.p.A.

NAPOLI
Via Francesco Crispi, 31
80121 Napoli
Tel. +39 081 6849611
Fax +39 081 6849620
www.meridieinvestimenti.it

MILANO
Via Medici, 2
20123 Milano
Tel. +39 02 49583011
Fax +39 02 49583001
info@meridieinvestimenti.it

Cap. Soc. euro 54.281.000,00 i.v.
REA Napoli 773483
Cod. Fisc. e n. Iscriz. Reg. Imprese NA
Part. IVA 05750851213

Parere del 22 luglio 2015 inerente l'esecuzione di Operazione con Parti Correlate

A: Meridie S.p.A.
C.A.: Presidente del Consiglio di Amministrazione
P.C.: Consiglio di Amministrazione e Collegio Sindacale di Meridie S.p.A.
DA: Dott. Salvatore Esposito De Falco
Dott. Ettore Artioli
DATA: 22 luglio 2015
OGGETTO: Parere in merito alla modifica dei termini e condizioni del contratto preliminare di acquisto del complesso immobiliare sito in Salerno, zona ASI ed acquisto del medesimo da parte della controllata La Fabbrica srl (già "Medsolar srl").

INTRODUZIONE

Come previsto dal Regolamento Consob 17221 del 12 marzo 2010 (e successive modifiche ed integrazioni) (il "Regolamento"), Meridie S.p.A. ("Meridie" o la "Società" o l'"Emittente"), ha adottato una Procedura inerente la disciplina delle operazioni con parti correlate (la "Procedura").

Tale Procedura prevede in particolare che, in *compliance* con quanto disposto dal Regolamento, nel caso in cui si intendano concludere operazioni con parti correlate ("OPC") si richieda ad un Comitato che presenti i requisiti di cui al Regolamento – nel caso di specie si tratta del Comitato Controllo e Rischi, Remunerazione e Nomine composto da: Salvatore Esposito De Falco (Amministratore Indipendente) e da Ettore Artioli (amministratore Indipendente e Presidente del Comitato); di seguito il "Comitato" - di esprimere un parere motivato ai sensi del suddetto regolamento (il "Parere"), sia per le OPC di Maggiore Rilevanza, sia per le OPC di Minore Rilevanza (come definite nel Regolamento 17221).

A fini di completezza si rappresenta che l'Emittente, ai sensi del Regolamento 17221, è considerata "società quotata di minori dimensioni" e, dunque, alle OPC di Maggiore Rilevanza sono applicate le previsioni previste dall'art. 7 del Regolamento 17221, nonché dall'articolo 4.1 della Procedura, relative alle OPC di Minore Rilevanza. In ogni caso in considerazione del valore complessivo del acquisto – il quale ammonta ad Euro 11.825.000,00 – e dei calcoli effettuati in seno al Consiglio di Amministrazione si ritengono superati i seguenti parametri indicati nell'Allegato 3 al Regolamento: Indice di rilevanza del controvalore (Corrispettivo dell'Operazione/Patrimonio Netto Consolidato di Meridie al 31 marzo 2015) che risulta essere pari al 7,4% ed Indice di Rilevanza dell'attivo (Controvalore dell'attività acquisita/l'totale attivo consolidato di Meridie al 31 marzo 2015) che risulta essere pari al 18,3%. Pertanto l'operazione relativa all'acquisto del Complesso, deve essere considerata quale "operazione di maggiore rilevanza".

Il Parere ha ad oggetto l'interesse della Società al compimento dell'OPC, la convenienza e la correttezza sostanziale delle relative condizioni.

La fattispecie posta in esame

Il Comitato è stato chiamato a redigere il presente Parere in merito all'esecuzione di un'operazione che comporta la modifica delle condizioni e dei termini dell'acquisto del complesso immobiliare sito in zona

ASI di Salerno, su cui ha sede la controllata La Fabbrica srl (già "Medsolar srl", di seguito la "Società"), da parte della medesima società, già oggetto di Documento Informativo per OPC pubblicato dall'Emittente in data 16 marzo 2011 e disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo www.meridieinvestimenti.it sezione Investor Relations/Documenti Societari cui si rinvia per maggiori dettagli.

In particolare, ai sensi della documentazione predisposta e delle informazioni rese disponibili – che il Comitato dichiara essere state tempestive e complete – la suddetta operazione comporterà la risoluzione del contratto preliminare datato 16 marzo 2011 (come modificato in data 29.12.2014, il "Contratto Preliminare") in essere tra l'Emittente e la MCM Holding srl e la sottoscrizione contestuale di un nuovo contratto preliminare tra la Società, l'Emittente e la MCM ai sensi del quale la Società acquisterà direttamente dalla Unicredit Leasing s.p.a. il Complesso, al fine di portare avanti il proprio piano industriale che prevede la realizzazione di un centro commerciale (il "Centro") sull'area e per il quale ha già concluso l'iter autorizzativo prodromico; l'acquisto del Complesso consentirà altresì di salvaguardare gli investimenti effettuati sull'area con riferimento alle immobilizzazioni iscritte nel bilancio consolidato al 31 dicembre 2014 per euro 7 milioni circa, di cui euro 3.525.000 per la caparra confirmatoria versata alla MCM Holding srl. Tali fattori avranno dunque riflesso positivo anche sul bilancio consolidato dell'Emittente essendo stati oggetto di richiamo di informativa nell'ambito della relazione annuale della società di revisione al bilancio chiuso al 31 dicembre 2014.

MCM Holding s.r.l. ("MCM"), già socio diretto dell'Emittente con una partecipazione pari al 3,21% del suo capitale sociale, è controllata dall'Avv. Annalaura Lettieri la quale detiene, indirettamente, una partecipazione pari al 17% del capitale sociale di Meridie e ne è consigliere di amministrazione e, quindi, si tratta di soggetto in grado di esercitare "influenza notevole" sull'Emittente (come definita ai sensi del Regolamento 17221). Inoltre, l'Avv. Annalaura Lettieri è "stretta familiare" del Presidente ed Amministratore Delegato di Meridie che è, chiaramente, da considerarsi "dirigente con responsabilità strategiche" della Società. Per tali ragioni MCM è da considerare parte correlata dell'Emittente.

Con riferimento all'acquisto del bene, in data 19 dicembre il Consiglio di Amministrazione di Meridie ha deliberato di avviare, nell'interesse del progetto portato avanti dalla Società, le trattative necessarie a proporre la modifica dei termini e delle condizioni di cui al contratto preliminare al fine di acquistare il Complesso e, dietro richiesta del Comitato ha conferito mandato alla Reag – Real Estate Advisory Group S.p.A. di redigere una perizia di stima al fine sul valore di mercato del Complesso utile a definire i termini di una nuova proposta.

Successivamente, mediante proposta datata 7 aprile 2015 alla Unicredit leasing ed alla MCM Holding, a parziale modifica del Contratto Preliminare in essere, Meridie proponeva (per sé o per la Società) l'acquisto dell'intero Complesso oggetto di locazione finanziaria non più mediante subentro nell'esistente contratto di leasing, bensì mediante versamento a saldo dell'importo di euro 8.300.000,00 (la "Proposta").

L'efficacia vincolante in capo a Meridie della Proposta - è stata sottoposta alle seguenti condizioni:

- Accettazione del leasing;
- Ottenimento dell'assenso dell'utilizzatore MCM Holding e rinuncia dello stesso ad ulteriori diritti o pretese aventi ad oggetto il Complesso;
- Definitivo parere favorevole degli organi deliberanti, ivi incluso il parere del Comitato.

In data 26 maggio 2015 Unicredit Leasing ha accettato la proposta di acquisto del Complesso al saldo prezzo di euro 8.300.000,00; successivamente, in data 17 luglio 2015, la Unicredit s.p.a. ha comunicato di aver deliberato direttamente in favore della Società l'erogazione della finanza necessaria a completare l'operazione di realizzazione del Centro ivi compreso l'erogazione di un mutuo da euro 8.300.000,00 utile ad acquisire il Complesso.

Il valore del Complesso ai fini della Proposta, è stato effettuato sulla base di apposita relazione di stima rilasciata in data 18 marzo 2015 da parte di Reag – Real Estate Advisory Group S.p.A. (“Reag” o l’ “Esperto Indipendente”), nella persona del dott. Simone Spreafico, Advisory&Valuation Dept. Director, (la “Relazione di Stima”), indicato quale esperto indipendente in data 15 dicembre 2015 dal Comitato (l’ “Esperto Indipendente”).

La Relazione di Stima – di cui il Comitato si è avvalso ai fini della redazione del presente Parere anche in considerazione dei requisiti di indipendenza dichiarati dall’Esperto Indipendente – con riferimento al Complesso, ha ritenuto che il valore del Complesso nell’attuale stato di uso possa essere di Euro 13.700.000,00 (la “Valutazione” o il “Valore”).

La stima effettuata da Reag è stata condotta sulla base dei seguenti elementi e fonti informative:

- sopralluoghi sul Complesso;
- raccolta selezione ed analisi dei dati relativi al Complesso anche in merito alla situazione urbanistica, catastale ed amministrativa;
- svolgimento di indagini di mercato;
- elaborazioni tecnico-finanziarie.

In sintesi, il processo valutativo dell’Esperto Indipendente mirato a determinare il valore di mercato del bene nell’attuale stato d’uso ipotizzando il progetto di riconversione commerciale elaborato dalla società si è stato effettuato con l’utilizzo del “Metodo della Trasformazione” che definisce il valore di mercato dell’area edificabile come la differenza tra il valore di mercato della stessa proprietà sviluppata e/o trasformata, considerata finita in ogni sua parte, nonché completamente locata ed a regime, ed i costi sostenuti per la realizzazione della stessa.

Rispetto ai valori frutto della Relazione di Stima, il consiglio di amministrazione di Meridie ha negoziato con MCM e con Unicredit Leasing spa un prezzo complessivo inferiore e pari ad euro 11.825.000,00 (di cui euro 3.525.000 da corrispondere alla MCM ed euro 8.300.000 oltre iva se dovuta da corrispondere alla Unicredit Leasing spa) ritenuto congruo rispetto alla Valutazione anche in considerazione degli investimenti già effettuati sul Complesso ed iscritti nel bilancio consolidato di Gruppo e propone di procedere mediante 1) risoluzione del contratto preliminare di vendita tra Meridie ed MCM e 2) sottoscrizione di un nuovo accordo preliminare di vendita tra Medsolar ed MCM che, salvaguardando la caparra confirmatoria già versata, preveda l’acquisto del Complesso (l’ “Accordo MCM”), al prezzo ad euro 8.300.000,00 oltre iva se dovuta da corrispondere ad Unicredit Leasing spa e, conseguentemente, cessione in favore della Società del credito vantato da Meridie di euro 3.525.000,00, importo già versato ad MCM, e da imputarsi quale corrispettivo in favore della stessa per il diritto ad acquistare il Complesso ai sensi dell’Accordo MCM.

La sottoscrizione dell’Accordo MCM e l’acquisto del Complesso da parte della Società, comporteranno altresì anche la risoluzione del contratto di affitto in essere tra la Società e la MCM avente ad oggetto parte del Complesso su cui la Società esercita la propria attività.

L’interesse e la convenienza della Società al compimento dell’OPC

Il Comitato, considerata la stretta connessione, ha deciso di trattare congiuntamente le tematiche riferibili all’interesse ed alla convenienza per l’Emittente alla conclusione dell’OPC quivi descritta.

Il Complesso ha un Valore pari nell’attuale stato di uso ad Euro 13.700.000,00 e, in base a quanto evidenziato nella Relazione di Stima, pari ad euro 42.400.000,00 una volta finito ed ultima in ogni sua parte completamente locato ed a regime.



L'acquisto del Complesso per un costo complessivo di € 11.825.000,00 - di cui (i) 3.525.000,00 da corrispondere alla MCM mediante compensazione del credito derivante dalla caparra confirmatoria già versata ai sensi del Contratto Preliminare e (ii) 8.300.000,00, oltre iva se dovuta, da corrispondere ad Unicredit Leasing spa mediante mutuo bancario - rientra negli obiettivi e nelle strategie del Gruppo Meridie come previsto dai piani industriali e consentirà alla Società di finalizzare il progetto di trasformazione nonché, all'Emittente, di mantenere il valore degli *assets* già iscritti in bilancio consolidato e pari al 31 dicembre 2014 ad euro 7 milioni circa.

Per tali ragioni il Comitato esprime parere positivo in merito all'interesse ed alla convenienza per l'Emittente alla conclusione dell'OPC.

Correttezza sostanziale dell'OPC

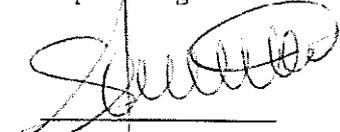
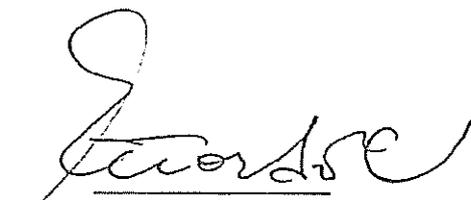
L'Accordo per l'acquisto del Complesso è stato negoziato da parte del consiglio di amministrazione e del management dell'Emittente anche mediante coinvolgimento costante, sin dalle fasi iniziali, dei membri del Comitato.

Considerato che:

- la Relazione Illustrativa indica espressamente i valori del Complesso ai fini dell'Acquisto e che tali valori non sono superiori a quelli negoziati dal consiglio di amministrazione;
- che codesto Comitato considera corretta sia la procedura adottata dal Consiglio di Amministrazione ai fini della nomina dell'Esperto Indipendente sia le valutazioni, nonché le assunzioni, dallo stesso indicate nella Relazione di Somma con riferimento al Complesso;

per tali ragioni il Comitato all'unanimità ritiene che l'OPC oggetto del presente Parere sia corretta, tanto dal punto di vista sostanziale quanto dal punto di vista formale con riferimento alla procedura adottata ed ai passaggi formalizzati per la sua delibera.

Napoli 22 luglio 2015


Prof. Salvatore Esposito De Falco
Dott. Ettore Artioli



Agrate Brianza, 18 marzo 2015

Pos. n. 9514

Spettabile
Meridie S.p.A.
Via Crispi, 31
80121 Napoli

Alla cortese attenzione dell'Amministratore Delegato Dr. Giovanni Lettieri
e p.c. del Prof. S. Esposito De Falco

Egregi Signori,

in conformità all'incarico da Voi conferito, REAG - Real Estate Advisory Group S.p.A. ha effettuato la Valutazione del Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in:

Salerno - Via Tiberio Claudio Felice 50 (in precedenza via Firmio Leonzio),

finalizzata alla determinazione del Valore di Mercato del Complesso Immobiliare alla data del 16 Febbraio 2015 nell'attuale stato d'uso, ipotizzando il progetto di riconversione commerciale fornito dal Cliente, il Valore di Mercato ed il Canone di Locazione di Mercato lordo annuo del Complesso Immobiliare considerato trasformato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime, alla medesima data.

Con la presente Vi trasmettiamo n. 1 copia del Rapporto relativo ai risultati emersi dall'analisi della proprietà immobiliare sopra citata.

Distinti saluti.

REAG - Real Estate Advisory Group S.p.A.

Simone Spreafico

Advisory & Valuation Dept. Director

Allegato

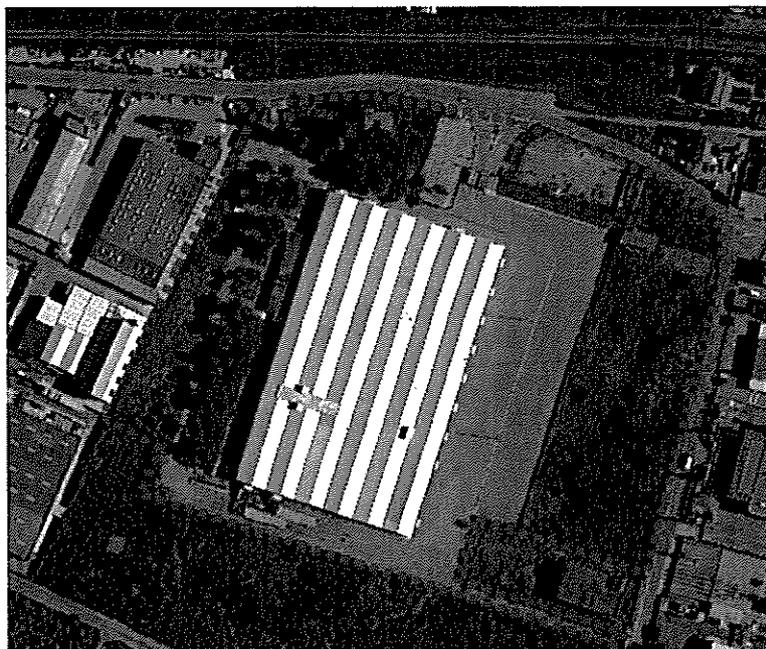


A Division of
DUFF & PHELPS

MERIDIE S.p.A.

**- VALORE DI MERCATO IPOTIZZANDO IL PROGETTO DI RICONVERSIONE
COMMERCIALE**

- CANONE DI LOCAZIONE DI MERCATO LORDO ANNUO



**SALERNO - VIA TIBERIO CLAUDIO FELICE, 50
(IN PRECEDENZA FIRMIO LEONZIO)**

16 Febbraio 2015

**AZIENDA CON SISTEMA
DI GESTIONE QUALITÀ
CERTIFICATO DA DNV GL
= ISO 9001 =**



Agrate Brianza, 18 marzo 2015

Pos. n. 9514

Spettabile
Meridie S.p.A.
Via Crispi, 31
80121 Napoli

Alla cortese attenzione dell'Amministratore Delegato Dr. Giovanni Lettieri
e p.c. del Prof. S. Esposito De Falco

Oggetto: Determinazione del Valore di Mercato e del Canone di Locazione di Mercato lordo annuo al 16 Febbraio 2015 del Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in Salerno, Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza via Firmio Leonzio).

Egregi Signori,

in conformità all'incarico da Voi conferito, REAG - Real Estate Advisory Group S.p.A. ha effettuato la Valutazione del Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in:

Salerno - Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza via Firmio Leonzio),

al fine di determinare il Valore di Mercato ed il Canone di Locazione di Mercato lordo annuo alla data del 16 Febbraio 2015.

Le attività effettuate sono articolate nello specifico come segue:

- ✓ Determinazione del **Valore di Mercato** del Complesso Immobiliare nell'attuale stato d'uso, ipotizzando il progetto di riconversione in Centro Commerciale fornito dal Cliente, per una GLA complessiva di circa 20.000 mq;
- ✓ Determinazione del **Valore di Mercato** del Complesso Immobiliare sopraindicato oggetto di trasformazione in Centro Commerciale per una GLA complessiva di circa 20.000 mq, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime;



A Division of
DUFF & PHELPS

- ✓ Determinazione del **Canone di Locazione di Mercato** lordo annuo del Centro Commerciale oggetto di sviluppo, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime;
- ✓ Determinazione del **tasso di attualizzazione** dei flussi di cassa e dei **cap rate** utilizzati nella valutazione;
- ✓ Analisi del bacino d'utenza (**Catchment Area**) del centro commerciale di progetto, tenendo conto dell'attrattività in base al formato distributivo, e dei principali competitors;
- ✓ In base all'analisi della Catchment Area come sopra descritta, stima indicativa di massima del **fatturato potenziale** generato dalla struttura commerciale e analisi dell'**effort rate** (rapporto tra Canone di Locazione e fatturato potenziale).

La valutazione effettuata da REAG sarà utilizzata per una verifica patrimoniale finalizzata a supportare il Cliente nell'acquisto e finanziamento dell'iniziativa immobiliare da parte di istituti di credito.





Definizioni

Nel presente Rapporto ai termini di seguito elencati deve attribuirsi la corrispondente definizione:

“Complesso Immobiliare” (di seguito la **“proprietà”**) indica l'insieme di beni immobili (terreni, fabbricati, impianti fissi e opere edili esterne) oggetto della valutazione, con espressa esclusione di ogni altro e diverso bene, compresi beni mobili e beni immateriali.

“Catchment Area” è l'area geografica nella quale si esplica la forza attrattiva di un'offerta commerciale e dalla quale proviene la maggior parte del potenziale di vendite. Alla definizione di tale area concorrono diversi fattori, tra i quali: rete viabilistica e barriere geografiche, uso del suolo, densità abitativa, etc.. Essa è generalmente valutata in migliaia di abitanti; in base a questo numero si può ipotizzare la redditività economica dell'attività commerciale e la sostenibilità del relativo Canone di Locazione.

“Valutazione” indica “(...) il valore alla data della valutazione di una proprietà. Salvo limitazioni stabilite nei termini dell'incarico, l'opinione è fornita a seguito di un sopralluogo e dopo tutte le appropriate ed opportune indagini ed approfondimenti eventualmente necessari, tenendo in considerazione la tipologia della proprietà e lo scopo della valutazione” (Standard di valutazione RICS, ed. italiana, 1 Marzo 2009).

Valore di Mercato” indica “(...) l'ammontare stimato cui una proprietà o passività dovrebbe essere ceduta e acquistata, alla data di Valutazione, da un venditore e da un acquirente privi di legami particolari, entrambi interessati alla compravendita, a condizioni concorrenziali, dopo un' adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni” (RICS Red Book, ed. italiana, Gennaio 2014).

“Canone di Mercato” indica “(...) l'ammontare stimato a cui una proprietà dovrebbe essere locata, alla data di valutazione, da un locatore a un conduttore privi di legami particolari, entrambi interessati alla transazione, sulla base di termini contrattuali adeguati e a condizioni concorrenziali, dopo un' adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito



entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni" (RICS Red Book, ed. italiana, Gennaio 2014).

Criteri valutativi

In sede di Valutazione REAG ha adottato metodi e principi di generale accettazione, ricorrendo in particolare ai "criteri valutativi" di seguito illustrati:

Metodo Comparativo (o del Mercato): si basa sul confronto fra la Proprietà e altri beni con essa comparabili, recentemente compravenduti o correntemente offerti sullo stesso mercato o su piazze concorrenziali.

Metodo Reddituale: prende in considerazione due diversi approcci metodologici:

- I. **Capitalizzazione Diretta**: si basa sulla capitalizzazione, ad un tasso dedotto dal mercato immobiliare, dei redditi netti futuri generati dalla proprietà.
- II. **Metodo dei Flussi di Cassa Attualizzati (DCF, Discounted Cash-Flow)**, basato:
 - a) sulla determinazione, per un periodo di n anni, dei redditi netti futuri derivanti dalla locazione della proprietà;
 - b) sulla determinazione del Valore di Mercato della proprietà mediante la capitalizzazione in perpetuità, alla fine di tale periodo, del reddito netto;
 - c) sull'attualizzazione alla data della Valutazione dei redditi netti (flussi di cassa).

Metodo della Trasformazione: basato sull'attualizzazione, alla data della valutazione, dei flussi di cassa generati dall'operazione immobiliare nell'arco di tempo corrispondente alla sua durata.

A tale Metodo è associabile un **modello valutativo finanziario (attualizzazione dei flussi di cassa)** basato su un progetto di sviluppo definito in quantità edificabili, destinazioni d'uso, costi di trasformazione e ricavi sostenibili. In altri termini, si utilizza una analisi costi / ricavi per individuare il **Valore di Mercato** della Proprietà oggetto di indagine.

Il modello si articola in uno schema di flussi di cassa (entrate ed uscite) relative al progetto immobiliare di trasformazione. Le uscite sono costituite dai costi di costruzione, demolizione, urbanizzazione, progettazione, direzione lavori, profitto del promotore immobiliare e altri

eventuali costi; le entrate sono formate dai ricavi relativi alle vendite delle destinazioni d'uso previste.

La distribuzione temporale dei costi e dei ricavi consente di ottenere uno schema di flussi di cassa, al netto del profitto del promotore immobiliare, che vanno portati all'attualità con un opportuno tasso di sconto che rappresenta il costo del capitale. Quest'ultimo deve tenere in conto:

- le percentuali di capitale proprio e capitale di debito (struttura finanziaria);
- i tassi relativi ad investimenti privi di rischio con simile durata temporale dell'operazione;
- gli "spread" correttivi ai suddetti tassi (illiquidità, rischio paese, rischio iniziativa e rischio urbanistico);
- il costo del capitale di debito;

Ricavi e costi sono a moneta costante e posizionati nei momenti in cui si verificano.

Affinché il Valore determinato con il Metodo della Trasformazione si possa identificare con il suo Valore di Mercato, occorre che l'operazione economica legata alla trasformazione faccia riferimento ad un imprenditore "ordinario". E' "ordinario" l'imprenditore di "normali" capacità tecniche ed organizzative, ossia quello che effettua un'operazione economica con ricavi e costi identici o molto simili ai ricavi ed ai costi che la maggioranza degli imprenditori avrebbero nella medesima operazione. Qualunque altro tipo di imprenditore che non fosse "ordinario" lascerebbe spazio ad extraredditi, positivi o negativi, inquinando così il Valore di Mercato.

I criteri di valutazione sopra descritti sono stati utilizzati singolarmente e/o integrati l'uno con l'altro a discrezione di REAG, tenendo presente che gli stessi non sono sempre applicabili a causa delle difficoltà di individuare mercati di riferimento.

REAG inoltre:

- ha eseguito nel mese di febbraio 2015 il sopralluogo alla Proprietà, per rilevare, in aggiunta alle informazioni fornite da Meridie S.p.A. (di seguito il "Cliente"), tutti i dati (qualità costruttive, stato di conservazione e di manutenzione, qualità del contesto insediativo, accessibilità e visibilità, competitor locali, ecc.) necessari allo sviluppo della valutazione;



A Division of

DUFF & PHELPS

- ha effettuato un'analisi delle condizioni del mercato immobiliare locale alla data di valutazione, considerando i dati economici in esso rilevati ed adattandoli alle specifiche caratteristiche della Proprietà attraverso opportune elaborazioni statistiche; in particolare è stato approfondito il mercato immobiliare "retail" su scala nazionale e locale;
- ha eseguito, mediante l'utilizzo di un software GIS, l'analisi del bacino d'utenza (Catchment Area) potenziale della grande struttura commerciale pianificata di progetto, fornendo informazioni sui competitors potenziali attualmente già presenti ed *in pipeline*, paragonabili per formato distributivo, dimensioni e capacità attrattiva con la Proprietà oggetto di valutazione;
- ha determinato, sulla base di fasce isocrone, la popolazione residente e ha stimato i consumi potenziali del bacino d'utenza in base ai dati di consumo disponibili presso fonti pubbliche e sulla base di dati comparativi a disposizione del proprio Centro Studi; sulla base del proprio modello gravitazionale ha fornito un'indicazione di massima del fatturato potenziale generato dalla grande struttura commerciale pianificata di progetto, al fine di verificare la sostenibilità economica del Canone di Locazione di Mercato lordo annuo (per la sola parte del Centro Commerciale ed Edificio per la ristorazione, con esclusione del Centro Wellness/Fitness), ed il suo rapporto con il fatturato potenziale (effort rate o analisi del tasso di sforzo);
- ha determinato il Valore di Mercato della Proprietà nel presupposto del suo massimo e migliore utilizzo, e cioè considerando, tra tutti gli usi tecnicamente possibili, legalmente consentiti e finanziariamente fattibili soltanto quelli potenzialmente in grado di conferire alla Proprietà stessa il massimo valore;
- ha considerato il progetto di sviluppo (grande struttura commerciale pianificata) fornito dal Cliente e le consistenze urbanistico-edilizie in esso contenute, da REAG non verificate;
- ha proceduto alla verifica della situazione urbanistico-autorizzativa della Proprietà, esclusivamente sulla base della documentazione fornita dal Cliente;





- non ha effettuato verifiche tecniche quali verifiche catastali, di titolarità edilizio-concessoria, basandosi esclusivamente sulla documentazione fornita dal Cliente e da REAG non verificata;
- ha considerato i costi di sviluppo dell'iniziativa forniti dal Cliente all'interno del Business Plan trasmesso, tra cui costi diretti (appalto lavori), costi indiretti (progettazione, direzione lavori e costi generali) e oneri concessori (oneri di urbanizzazione e contributo sul costo di costruzione), senza effettuare verifiche in merito;
- ha determinato il Valore di Mercato della Proprietà, assumendo come ipotesi di riferimento una compravendita in blocco (non frazionata) della proprietà;
- ha determinato il Valore di Mercato della proprietà, oggetto di trasformazione in grande struttura commerciale pianificata oggetto di sviluppo, considerata finita ed ultimata in ogni sua parte, completamente locata (full let) e a regime, tenendo conto dello stato di pre-commercializzazione in essere alla data della stima, così come comunicato dal Cliente. REAG non ha determinato separatamente il Valore di Mercato delle licenze commerciali, ma lo considera, per proprietà in esercizio come grandi strutture commerciali pianificate alla data della stima, compreso nel relativo Valore di Mercato.

Contenuto del Rapporto

Il presente Rapporto, contenente la relazione finale sulle conclusioni cui REAG è pervenuta, comprende:

- una lettera di introduzione generale alla relazione, che identifica la Proprietà, descrive il tipo di indagine svolta e presenta, certificandole, le conclusioni di valore;
- un Rapporto descrittivo della Proprietà;
- una documentazione fotografica della Proprietà;
- assunzioni e limiti della Valutazione;
- condizioni generali di servizio.



A Division of
DUFF & PHELPS

Conclusioni

Le conclusioni di valore concernenti la Valutazione sono state tratte da REAG sulla base dei risultati ottenuti al termine di tutte le seguenti operazioni:

- sopralluoghi sulla Proprietà;
- raccolta, selezione, analisi e valutazione dei dati e dei documenti relativi alla Proprietà;
- svolgimento di opportune indagini di mercato;
- elaborazioni tecnico-finanziarie;

nonché sulla base dei metodi e dei principi valutativi più sopra indicati.





Tutto ciò premesso e considerato

è nostra opinione che, in base all'indagine svolta e a quanto precedentemente indicato, il **Valore di Mercato**, alla data del 16 Febbraio 2015, della Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in Salerno, Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmio Leonzio), sia ragionevolmente espresso come segue:

- ✓ **A) Valore di Mercato del Complesso Immobiliare nell'attuale stato d'uso ipotizzando il progetto di riconversione commerciale fornito dal Cliente:**

13.700.000,00

(Euro Tredicimilionisettecentomila/00)

- N.B.: Il Valore sopra espresso non considera, come da offerta, la valutazione del Complesso Immobiliare considerando l'uso a destinazione industriale, in quanto l'attuale destinazione urbanistica (PTRC Agglomerato ASI di Salerno) prevede già tra le funzioni ammesse anche la destinazione commerciale (Highest and Best Use), coerentemente con il progetto di valorizzazione fornito dal Cliente e oggetto della presente valutazione. L'eventuale valutazione a destinazione industriale potrebbe anche determinare un Valore di Mercato sensibilmente inferiore.

- ✓ **B) Valore di Mercato del Complesso Immobiliare oggetto di trasformazione in Centro Commerciale considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime:**

42.400.000,00

(Euro Quarantaduemilioniquattrocentomila/00)



A Division of
DUFF & PHELPS

- ✓ C) Canone di Locazione di Mercato lordo annuo del Centro Commerciale oggetto di sviluppo, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime:

3.367.000,00

(Euro Tremilionitrecentosessantasettemila/00)

Agrate Brianza, 18 marzo 2015

Pos. n. 9514

REAG - Real Estate Advisory Group S.p.A.

Savino Natalicchio

Engagement Manager Retail

Advisory & Valuation Dept.

REAG - Real Estate Advisory Group S.p.A.

Simone Spreafico

Advisory & Valuation Dept. Director



TEAM DI LAVORO:

All'esecuzione della valutazione e alla stesura del Rapporto, con la direzione di:

- *Simone Spreafico - Advisory & Valuation Dept. Director,*

e la supervisione e controllo di:

- *Savino Natalicchio - Engagement Manager Retail - Advisory & Valuation Dept.,*

hanno collaborato:

- *Savino Natalicchio - Engagement Manager - Project Manager,*
- *Paolo Guardini - Valutazione e Indagini di Mercato,*
- *Elena Zanlorenzi - Ufficio Ricerca e Sviluppo - Analisi economica e immobiliare,*
- *Paola Solcia - Ufficio Ricerca e Sviluppo - Analisi economica e immobiliare,*
- *Giorgio Limonta - Consulente - Analisi del bacino d'utenza;*
- *Micaela Beretta - Editing.*

N.B.

Per una corretta comprensione dei risultati delle analisi si demanda alla lettura integrale del testo, che si compone di:

- *Lettera Certificazione Valori con Criteri Valutativi, Assunzioni e Limiti, Condizioni generali (del servizio);*
- *Report descrittivo e relativi allegati.*

Allegati:

- *Report descrittivo.*
- *Assunzioni e limiti della valutazione.*
- *Condizioni generali di servizio.*

INDICE

	pagina
1.0 UBICAZIONE / DESCRIZIONE DEL CONTESTO.....	14
2.0 DESCRIZIONE DELLA PROPRIETA'	18
3.0 CONSISTENZE URBANISTICO-EDILIZIE	39
4.0 SITUAZIONE URBANISTICA	43
5.0 ANALISI DEL MERCATO IMMOBILIARE.....	59
6.0 ANALISI DEL BACINO D'UTENZA.....	107
7.0 ANALISI INDICATIVA DI MASSIMA DEL GIRO D'AFFARI POTENZIALE	122
8.0 CRITERI DI VALUTAZIONE	127
9.0 CONSIDERAZIONI VALUTATIVE - VALUTAZIONE	133
10.0 CONCLUSIONI	151

ALLEGATI:

- Mappe localizzative della Proprietà;
- Planimetrie stato di fatto e di progetto;
- Fotografie della Proprietà;
- Planimetria stato di progetto;
- Rendering di progetto;
- Tabelle delle consistenze stato di fatto e di progetto;
- Estratto Tavole del Piano Urbanistico Comunale di Salerno;
- Estratto PRTC - Tavola Agglomerato di Salerno;
- Estratto PTCP - La pianificazione sovraordinata e di settore, Il Piano Regolatore Consortile per gli agglomerati industriali - Agglomerato di Salerno;
- Swot Analysis per la Proprietà nell'ipotesi di valorizzazione a destinazione commerciale;
- Tabelle di Valutazione;
- Canone di Locazione di Mercato lordo annuo del Centro Commerciale;
- DCF di valutazione (Centro Commerciale "La Fabbrica", compreso Centro Wellness/Fitness ed Edificio per la ristorazione);

1.0 UBICAZIONE / DESCRIZIONE DEL CONTESTO

Zona:	<i>Zona Industriale ASI - Periferica</i>
Localizzazione:	<i>Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmio Leonzio)</i>
Contesto:	<i>Misto: industriale, commerciale all'ingrosso</i>

La Proprietà oggetto di Valutazione è ubicata nel territorio comunale di Salerno, in via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmio Leonzio) nel quadrante delimitato a nord dalla linea ferroviaria Salerno - Potenza, a est e a sud dalla tangenziale di Salerno di collegamento con l'Autostrada A3 Salerno-Reggio Calabria, a ovest dal tessuto produttivo della zona industriale.

Salerno è un comune di 135.000 abitanti capoluogo di provincia, che dista circa 55 km da Napoli, capoluogo della regione Campania.

La zona è caratterizzata da un tessuto prevalentemente industriale, regolamentato urbanisticamente dal Piano Regolatore Territoriale Consortile dell'ASI – Agglomerato di Salerno, in zona periferica sud-est rispetto al centro della città ed in prossimità del territorio comunale di Pontecagnano; al tessuto produttivo/industriale, che vede anche la presenza di attività di rilevanti dimensioni (anche da tempo dismesse e fatiscenti), si alterna la presenza di alcuni immobili commerciali (all'ingrosso e al dettaglio, alimentari e non, mercato ittico e mercato ortofrutticolo, piccoli aggregati commerciali e strutture commerciali pianificate minori) soprattutto lungo via Wenner quale asse di attraversamento della zona industriale e di collegamento tra il lungo mare e la tangenziale. A breve distanza si trovano lo stadio "Arechi" ed il porto turistico "Marina d'Arechi" che dispone di circa 1.000 posti barca.

La zona è ben servita dalla tangenziale di Salerno, che immette direttamente sulla A3 Salerno-Reggio Calabria e la SS18, circostanza che ha favorito lo sviluppo della vocazione industriale di questo quadrante della città. La disponibilità di posti auto nei pressi della Proprietà è discreta. Dal punto di vista del trasporto pubblico la Proprietà è servita dalla linea di autobus locale n. 10-18 che ferma a circa 1,5 km.

La stazione ferroviaria più vicina è localizzata in zona stadio, a circa 4 km dalla Proprietà, con collegamenti anche dell'Alta Velocità per Napoli e Roma (stazione centrale di Salerno a circa 10 km dalla Proprietà).

L'aeroporto più vicino, "Napoli – Capodichino" localizzato a circa 60 km dalla Proprietà.

ALLEGATI:

- Inquadramento territoriale regionale.
- Inquadramento territoriale provinciale.
- Inquadramento territoriale alla scala locale.

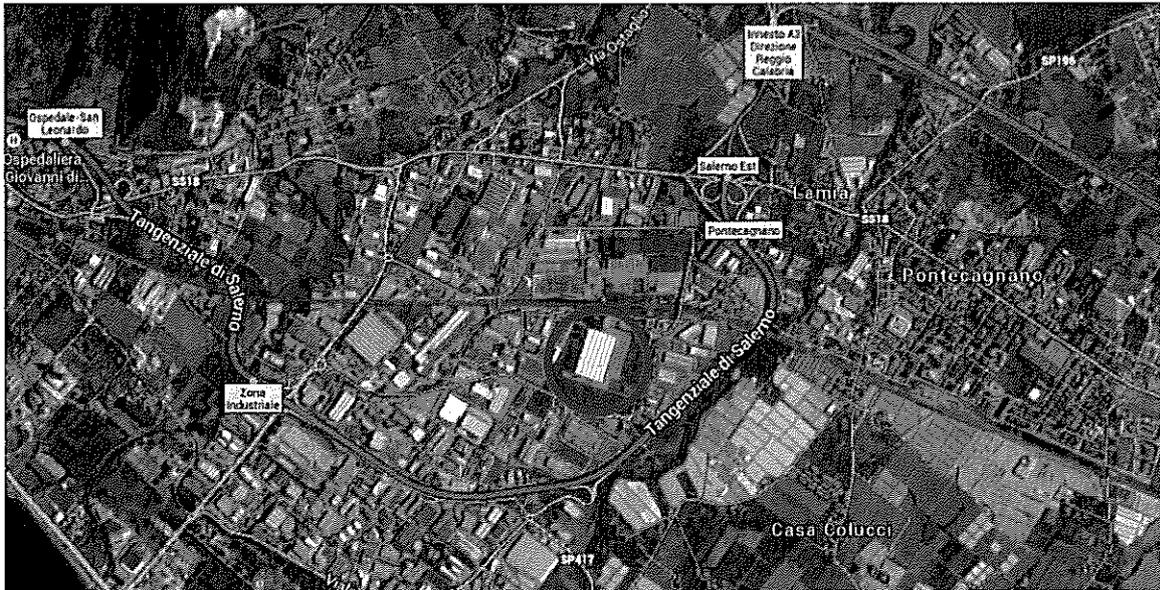
Inquadramento territoriale regionale



Inquadramento territoriale provinciale



Inquadramento territoriale alla scala locale



2.0 DESCRIZIONE DELLA PROPRIETA'

2.1 STATO ATTUALE

La Proprietà oggetto di analisi è ubicata in una zona di Salerno a prevalente destinazione industriale, costituita da un'area avente superficie complessiva pari a circa 97.800 mq sulla quale insistono più fabbricati tra cui il principale a destinazione industriale con una superficie coperta di circa 25.500 mq. L'area confina ad Est con la vecchia Via Leonzio e a Nord con Via Felice, a Sud ed a Ovest con altre aree sulle quali insistono immobili a destinazione industriale e a sud con un'area a destinazione industriale non edificata (a verde) alla data della presente analisi. Di seguito vengono descritti gli edifici che insistono sull'area.

Edificio Industriale

Manufatto principale costituito da due corpi di fabbrica.

Il primo corpo di circa 24.300 mq di superficie coperta dalla forma rettangolare, presenta struttura in pilastri di cls con maglia di circa 20 mt x 20 mt con sovrastanti travi in cls a circa 5 mt di altezza; a tale imposta è posizionato un solaio in latero-cemento sopra il quale insiste la struttura del tetto costituita da capriate reticolari in cls prefabbricato e copertura in lamiera metallica; le tamponature perimetrali sono costituite da pannelli in cls prefabbricato con finitura esterna in granigliato, sormontati da finestre a nastro in alluminio; sono altresì presenti più di n. 10 baie di carico con portoni in lamiera e apertura elettrica per il carico/scarico e pensiline di protezione. Il secondo corpo di circa 720 mq di superficie coperta dalla forma rettangolare, risulta addossato sul lato Ovest del corpo di fabbrica principale, con struttura portante in cls ed altezza interna di circa 4,00 mt; questo ospita per una porzione la zona uffici/mensa e per la restante alcuni locali tecnici (centrale termica con due generatori di calore alimentati a gas metano e locale compressori); la zona uffici è caratterizzata da un pavimento in gres, intonaco di finitura tinteggiato ed infissi interni in alluminio.

Alla data di valutazione, parte del corpo di fabbrica principale ed il secondo, per circa 6.400 mq di superficie coperta, sono utilizzati dalla ditta MEDSOLAR per la produzione di pannelli fotovoltaici, mentre la restante parte di circa 18.600 mq è utilizzata come deposito delle materie prime e stoccaggio dei prodotti finiti; la porzione dedicata alla produzione della ditta MEDSOLAR presenta un ottimo stato manutentivo interno, con pavimentazione in resina di

recente realizzazione, corpi illuminanti a soffitto, rete impianto antincendio e impianto di climatizzazione costituito da aerotermini. Tale porzione dedicata alla produzione, è separata dalla zona stoccaggio materie prime per mezzo di portoni tagliafuoco scorrevoli; la porzione dedicata allo stoccaggio si presenta al rustico, con pavimentazione in battuta di cemento, sono assenti gli impianti di illuminazione e di climatizzazione; le partizioni esterne della facciata ovest sono costituite da blocchi di cls non intonacato, dalle scarse condizioni manutentive, senza alcuna apertura poiché tamponate.

Edificio Residenziale

Il fabbricato è posizionato in prossimità del confine Nord dell'area e nelle adiacenze dell'ingresso principale; si eleva su due piani più mansarda, di circa 250 mq di superficie coperta, e costituiva l'alloggio del custode. La struttura portante verticale è in muratura, gli orizzontamenti sono in profilati d'acciaio e voltine in latero-cemento, mentre la copertura è a falde con rivestimento il tegole. L'edificio versa in stato di abbandono ed in condizioni manutentive scadenti.

Guardiola del Custode

Il fabbricato si trova in corrispondenza del cancello di accesso principale alla Proprietà, al di sotto della pensilina d'ingresso, realizzata con struttura portante in cls intonacato.

Sede dell'ex dopolavoro Cral

Il fabbricato è posizionato in prossimità del confine Nord-Est e versa in stato di abbandono ed in condizioni manutentive scadenti.

Altri manufatti

Vi sono un impianto di trattamento delle acque, una vasca antincendio ed una cabina di trasformazione da M.T. a B.T., tutti posizionati ad Ovest dell'edificio principale.

Aree esterne

L'area è servita da tre accessi, di cui due esclusivi su Via Felice e uno secondario su Via Leonzio (in uso comune con altra azienda).

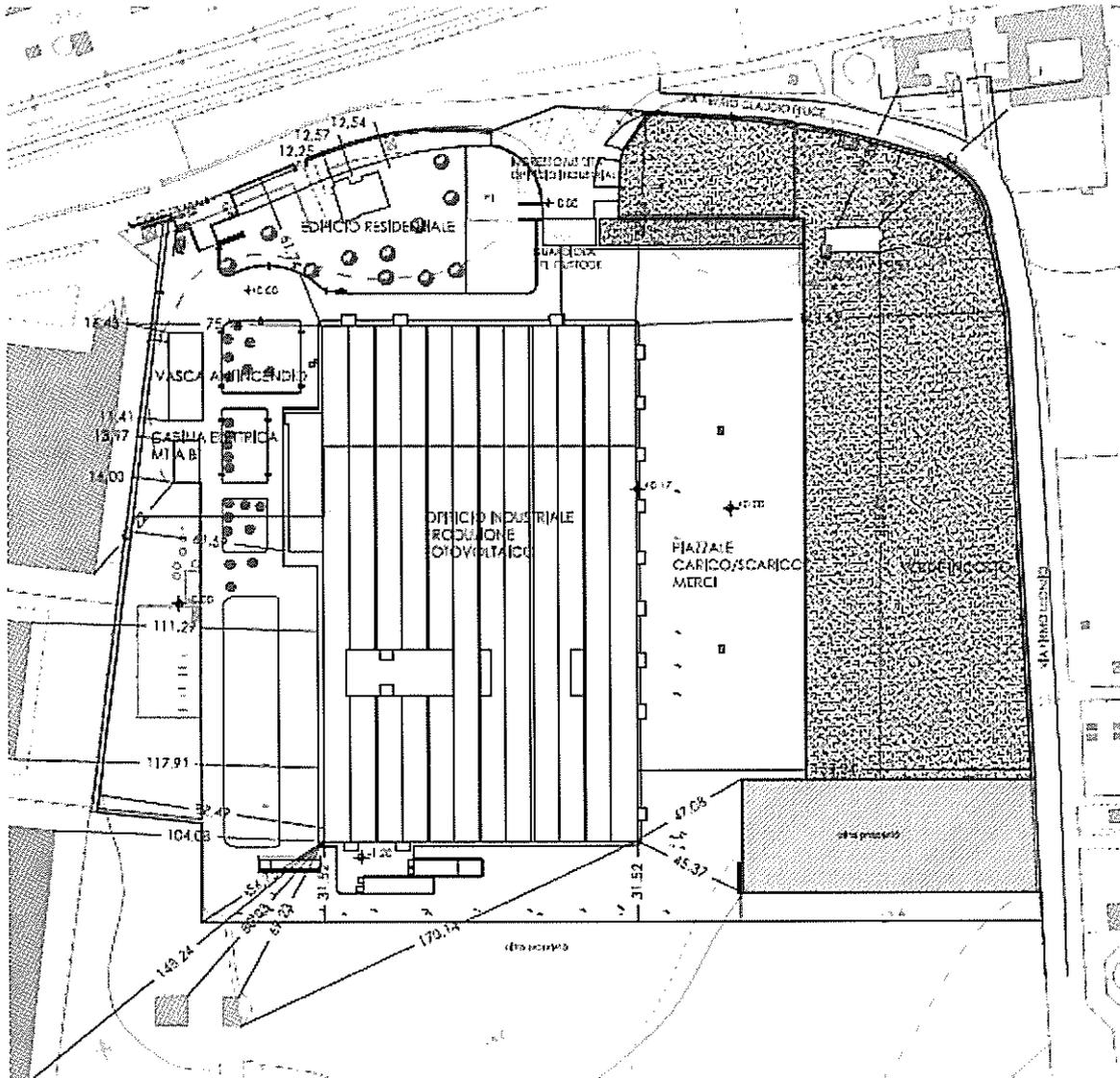
Le aree esterne, per una superficie complessiva di circa 70.000 mq, sono in parte asfaltate (piazze e viabilità) ed in parte a verde, più nello specifico sono così costituite: un piazzale asfaltato a sud e ad est dell'edificio principale, di una superficie complessiva di 22.000 mq, utilizzabile come area di manovra e per il carico/scarico; un'area a verde di circa 10.000 mq ubicata nella zona Nord-Ovest della proprietà, sulla quale insistono alberature ad alto fusto; un'area a verde incolto di circa 22.000 mq posizionata ad Est, tra il confine della Proprietà e l'area di manovra; area di circa 16.000 mq destinata a parcheggi posizionata ad ovest del fabbricato principale, caratterizzata da uno scarso livello di manutenzione dello strato bituminoso d'usura.

In posizione perimetrale è posizionata la rete antincendio; l'area esterna asfaltata ad est dell'edificio principale è illuminata da due lampioni; sono presenti sottoservizi quali rete gas metano, rete elettrica e adduzione acqua potabile; l'area risulta recintata sui lati Ovest e Nord con recinzione metallica su basamento in cls, mentre sui restanti lati è presente solamente il basamento in cls.

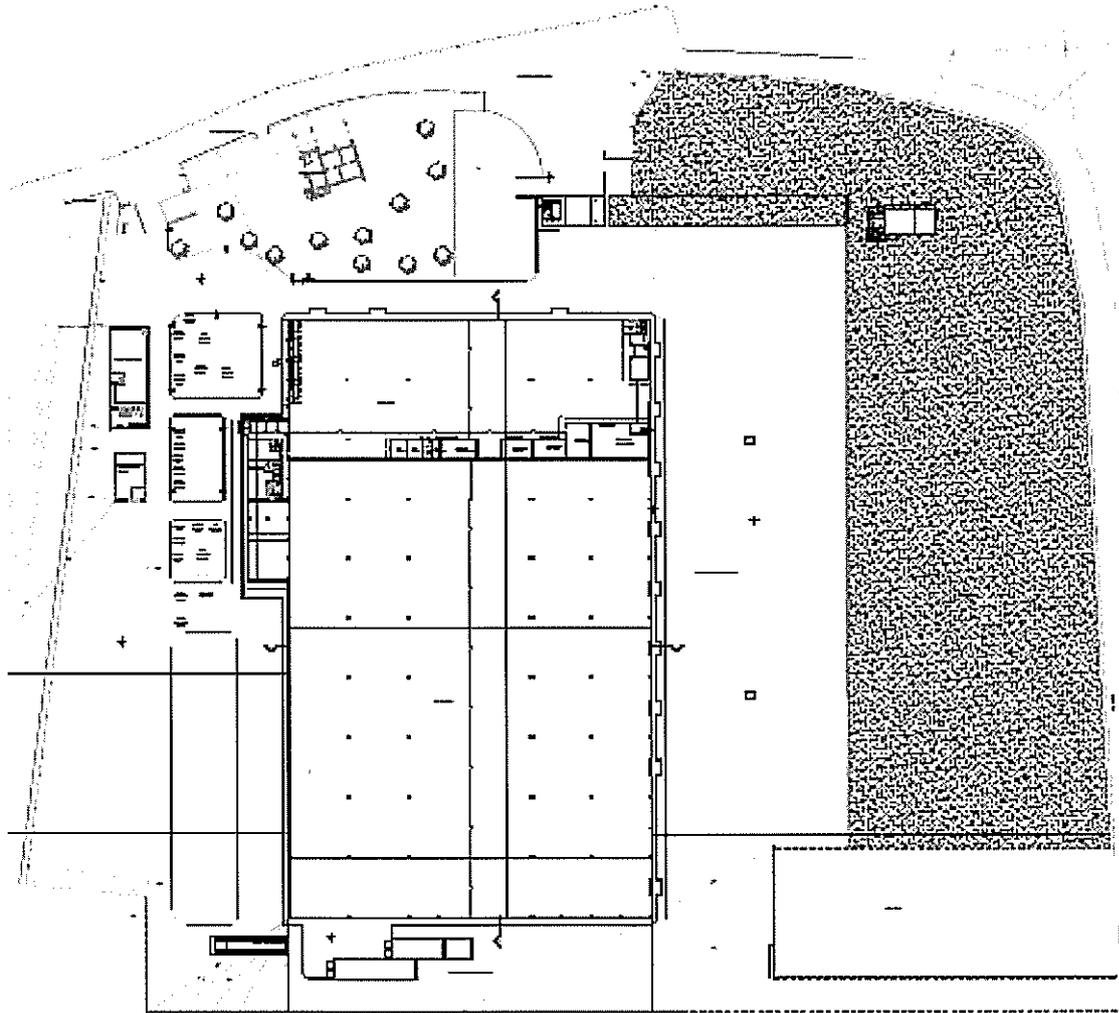
ALLEGATI:

- Planimetrie stato di fatto;
- Fotografie della Proprietà;

Planimetrie stato di fatto



Planimetrie stato di fatto



Fotografie della Proprietà



Corpo portineria – Ingresso principale



Corpo principale - Facciata lato Est



Corpo principale - Facciata lato Sud



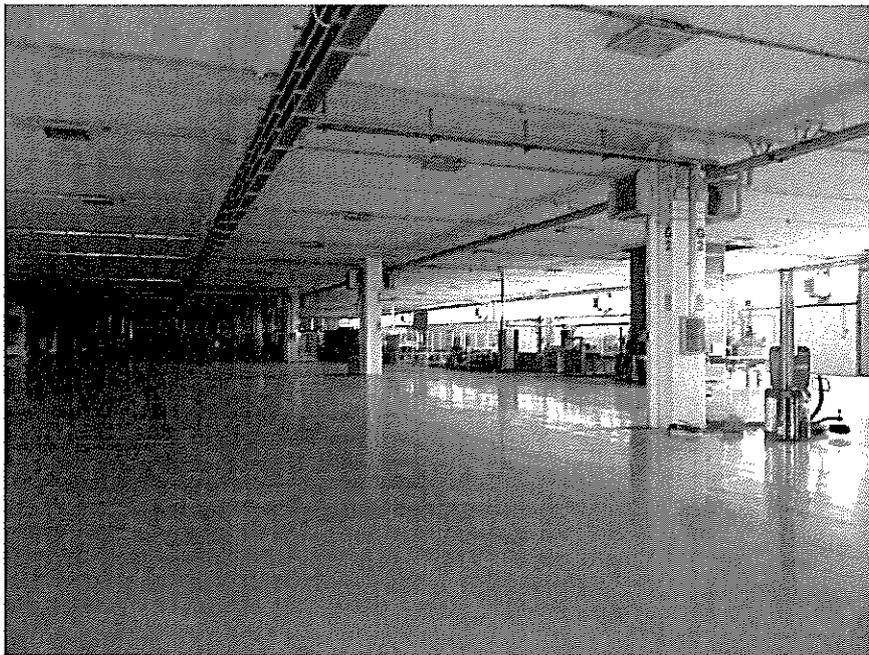
Corpo principale - Facciata lato Sud



Corpo principale - Facciata lato Ovest



Corpo annesso al principale - Lato Ovest



Vista interna corpo di fabbrica principale – Zona di produzione Medsolar



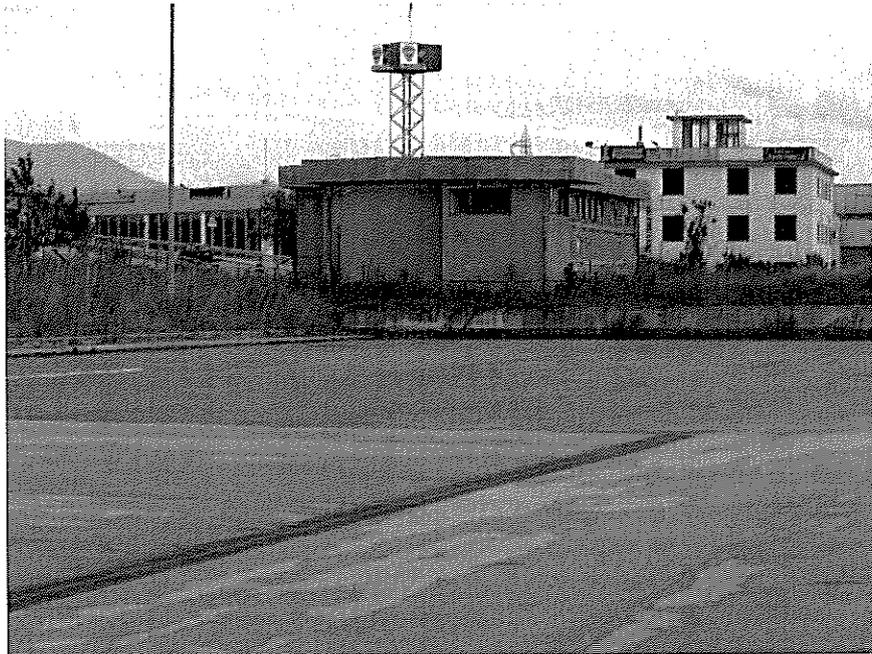
Vista interna zona uffici/servizi – Corpo Ovest annesso al principale



Vista interna corpo di fabbrica principale – Zona di stoccaggio



Edificio Residenziale - Ex alloggio del custode



Edificio ex CRAL



Area esterna ad Est dei corpi di fabbrica principali



Area esterna ad Ovest dei corpi di fabbrica principali



Area esterna ad Ovest dei corpi di fabbrica principali

2.2 STATO DI PROGETTO

Il progetto

Il progetto fornito dal Cliente prevede la riconversione della zona destinata a stoccaggio materiali in Centro Commerciale, mentre per la zona attualmente dedicata alla produzione dell'azienda Medsolar è prevista la realizzazione di un Centro Fitenss/Wellness con attrezzature esterne sportive in luogo dell'edificio residenziale/ex residenza del custode che verrà abbattuto.

Il progetto individua:

- la separazione funzionale tra l'area destinata a centro fitness e l'area riferita all'attività commerciale con la divisione degli ingressi e uscite alle due attività, mentre alcune funzioni e relativi locali tecnici rimangono in comunione fra le due attività previste (p.e. vasca ed impianti antincendio e centrale termica e aria compressa).
- la realizzazione del centro commerciale e delle sue aree di pertinenza e servizi;
- la realizzazione del centro fitness e delle sue aree di pertinenza e servizi;
- L'abbattimento e ricostruzione dell'edificio Ex-CRAL con destinazione commerciale.
- L'abbattimento dell'edificio residenziale ex alloggio del custode per la realizzazione delle pertinenze del Centro Wellness-Fitness (campi da calcio, ecc..);

Ciò comporterà l'apertura di un insediamento di tipo plurimo, così come previsto dalle Norme di attuazione del PRTC del consorzio ASI.

Il Centro Commerciale

All'interno del manufatto principale precedentemente descritto, nella parte inizialmente destinata a deposito per l'attività industriale, è prevista la realizzazione di un Centro Commerciale di complessivi SLS pari a 19.148,43 mq (compreso Edificio per la ristorazione). L'ingresso dell'area destinata ad attività industriale, attualmente localizzato su via Tiberio Claudio Felice, dove è situata la guardiola del custode, si prevede che varrà sostituito con quello più ad ovest, sempre su via Tiberio Claudio Felice, e l'area di pertinenza del centro fitness sarà quella in parte a nord ed in parte ad ovest del corpo di fabbrica principale, a partire dal limite della guardiola del custode a nord, fino al corpo di fabbrica addossato al manufatto principale ad ovest. La restante area esterna sarà destinata al Centro

Commerciale; l'ingresso e l'uscita al centro si prevede avverrà sia da via Tiberio Claudio Felice, che da via Leonzio, con l'apertura di un nuovo ingresso, arretrato rispetto al limite del lotto di 8 m grazie alla realizzazione di una rotonda di diametro 16 m al fine di agevolare l'accesso al centro senza intralciare il traffico sulla strada principale. Un ultimo ingresso, quello su via Leonzio, si prevede verrà utilizzato per l'accesso degli automezzi per lo scarico e carico merci.

Lungo il confine del lotto su via Leonzio è prevista la realizzazione di un'area attrezzata a verde pubblico di circa 7.657 mq quale filtro tra l'area parcheggi pubblici, pertinenziali e la strada. L'area esterna ad est e a sud del Centro Commerciale si prevede sarà destinata ai parcheggi pertinenziali per una superficie di circa 28.500 mq ed ai parcheggi pubblici per una superficie di 7.667 mq; l'area ad ovest sarà destinata alle aree carico e scarico delle grandi e medie superfici del Centro Commerciale.

E' prevista l'installazione di un totem pubblicitario, di altezza massima pari a 20,40 m, collocato a sud dell'edificio e orientato in maniera tale da essere visibile anche dalla tangenziale, costituito da una struttura in acciaio intelaiata con parti piene per alloggiare i pannelli pubblicitari.

L'ingresso della galleria commerciale sarà coperto da una pensilina esterna larga anch'essa 12 m, lunga circa 8,5 m e alta all'estradosso 10,15 m e all'intradosso 4,5 m. Essa sarà costituita da pannelli in lamiera metallica piena e forata a rivestimento della struttura portante in acciaio intelaiata.

La facciata esistente dell'edificio verrà conservata, a meno della chiusura di alcune uscite per il carico e scarico merci non più necessarie e la loro delocalizzazione in corrispondenza delle nuove aree destinate alla stessa funzione, nonché l'apertura di nuovi vani corrispondenti alle uscite d'emergenza necessarie a garantire la rispondenza alla normative antincendio.

E' prevista la realizzazione una nuova pelle dell'edificio costituita da due strati di lamiera piena e forata che formano tra di loro un intercapedine di circa 40 cm sulla facciata ad est, di 1,20 cm sulla facciata a sud, come un porticato a protezione dell'ingresso degli uffici ed infine, sul fronte ovest, in continuità fisica e compositiva, diventa alloggio per i locali tecnici e pensilina per l'area carico e scarico merci.

Parte della superficie utile nel corpo ad ovest attualmente destinata alla produzione di fotovoltaico, verrà utilizzata per i locali tecnici del Centro Commerciale.

Gli interventi all'esterno si concludono con l'alloggiamento in copertura di pannelli fotovoltaici e l'apertura di lucernari per un'adeguata illuminazione naturale della galleria commerciale.

All'interno del centro ci saranno oltre 70 unità immobiliari tra medie superfici, negozi ed edificio per la ristorazione; in ottemperanza alla legge regionale 1/2000 e s.m.i. il centro sarà di categoria G2 C1, si svilupperà intorno ad una galleria commerciale composta da 2 braccia parallele e 3 perpendicolari alla facciata ad est. Il braccio centrale e principale, in corrispondenza degli ingressi, sarà caratterizzato dalla presenza di n. 5 box per la vendita, totalmente aperti e illuminati da lucernari di nuova realizzazione, di forma tronco-conica e da un'area destinata alla food-court.

Lungo la galleria sarà abbattuto il solaio latero-cementizio, inseriti i lucernari e le vetrine.

Ai sensi dell'art.4.5 "Edifici plurimi per attività artigianali ed industriali" delle NTA del PRTC della Zona ASI, i locali per impianti tecnologici, come ad esempio la vasca antincendio, potranno essere in comune con il centro wellness/fitness.

Il Centro Wellness/Fitness

Il progetto prevede la realizzazione di una struttura di circa 6.000 mq di superficie coperta dedicata al wellness e costituita da una zona reception in collegamento anche al Centro Commerciale, una zona fitness, una zona spogliatoi, una spa ed una piscina coperta; il progetto inoltre prevede che il centro sia dotato di 4 campi da calcio esterni da realizzare in luogo dell'edificio residenziale (ex-alloggio del custode) con 2 blocchi spogliatoio di servizio, oltre ad una piscina esterna con bar.

Aspetti di eco-compatibilità e sostenibilità ambientale

Il progetto mira alla realizzazione di un complesso commerciale con aspetti innovativi di greening e sostenibilità ricorrendo all'uso di energie rinnovabili come il fotovoltaico e a sistemi di riciclo dell'acqua piovana ed al riuso di materiali di cantiere.

Il progetto prevede l'alloggiamento in copertura di pannelli fotovoltaici e pannelli solari, volti a garantire parte del sostentamento energetico del centro e i secondi per fornire laddove necessaria la produzione di acqua calda.

L'illuminazione interna del centro sarà realizzata con corpi illuminanti a Led che garantiscono durabilità e risparmio nei costi di gestione energetica.

E' previsto inoltre il recupero e il riciclo di acqua piovana che sarà integrata per l'utilizzo in scarico dei wc nei bagni del centro commerciale e in parte necessaria per l'irrigazione delle aree a verde previste in progetto.

I parcheggi pertinenziali e quelli destinati a standards pubblici saranno a raso con gli stalli su aree a verde in modo tale da aumentare l'indice di non impermeabilizzazione del lotto. Buona parte dei parcheggi sarà coperta da pensiline metalliche dove troveranno alloggiamento i pannelli fotovoltaici e il microeolico, quest'ultimo strategicamente posizionato secondo i venti prevalenti che insistono sull'area oggetto di intervento. La produzione di energia pulita servirà ad alimentare l'illuminazione esterna dei parcheggi e delle Aree a verde attraverso corpi illuminanti a Led.

L'immagine del nuovo centro commerciale sarà definita da una continua facciata ventilata, una nuova pelle che rivestirà l'edificio attraverso due strati di lamiera che distaccati dalla facciata preesistente realizzando un'intercapedine tale da determinare una circolazione naturale dell'aria che funge da isolante naturale rispetto agli agenti climatici (freddo/caldo), attraverso un moto convettivo controllato.

La finitura delle nuove e vecchie facciate verrà realizzata con vernici Bio in grado di favorire la naturale traspirazione del materiale e impedire la dissipazione nell'aria di polveri sottili.

Edificio ex-cral

L'edificio ex-cral si prevede verrà abbattuto e costruito ex novo con una forma e tipologia diversa, adeguata alle esigenze della commercializzazione del Centro Commerciale. Il nuovo edificio, di forma rettangolare di dimensioni 21m x 24.5 m, avrà la funzione di locale per la somministrazione di cibo e bevande e sarà caratterizzato da un nucleo servizi: cucina, depositi, servizi igienici per il pubblico e per il personale e da un'area attrezzata esterna con tavolini per il servizio al pubblico. La facciata sarà di vetro strutturale al di sotto di una copertura costituita da pannelli in lamiera metallica piena e forata, a rivestimento della struttura portante in acciaio intelaiata.

Compatibilità urbanistica

L'area oggetto dell'intervento ricade, ai sensi del P.R.T.C. attualmente vigente in area ASI, in zona "D4" la cui destinazione funzionale è piccola industria-artigianato-commercio-attività terziarie. Il progetto prevede l'apertura di un insediamento di tipo plurimo all'interno di un edificio esistente, così come previsto dall'art.4.5 delle Norme di attuazione del PRTC del consorzio ASI, si dovranno rispettare gli art.4.1, 4.2 e 4.3.

In particolare ai sensi dell'art.4.2 si dovranno rispettare i seguenti parametri edilizi:

- Indice di fabbricabilità fondiaria $I_f < 3,5$ mc/mq
- Indice di copertura $I_c < 0,4$ mq/mq
- Parcheggio minimo nel lotto mq 40 per ogni 100 mq di sls

Per quanto riguarda il Centro Commerciale ai sensi della legge regionale 1/2000 e s.m.i., essendo il centro di categoria G2 CI, dovrà garantire una superficie minima di parcheggi pertinenziali, in ottemperanza all'allegato E della legge 1/2000, pari a 2,5 mq di parcheggi per ogni mq di area di vendita. Essendo tale norma più restrittiva rispetto all'art. 4.2 delle NTA, questo è il parametro considerato per il calcolo dei parcheggi pertinenziale del Centro Commerciale. I mq di parcheggi minimi da realizzare, per quanto attiene l'area interessata dal centro fitness rispetterà l'art. 4.2 delle Norme di attuazione del PRTC.

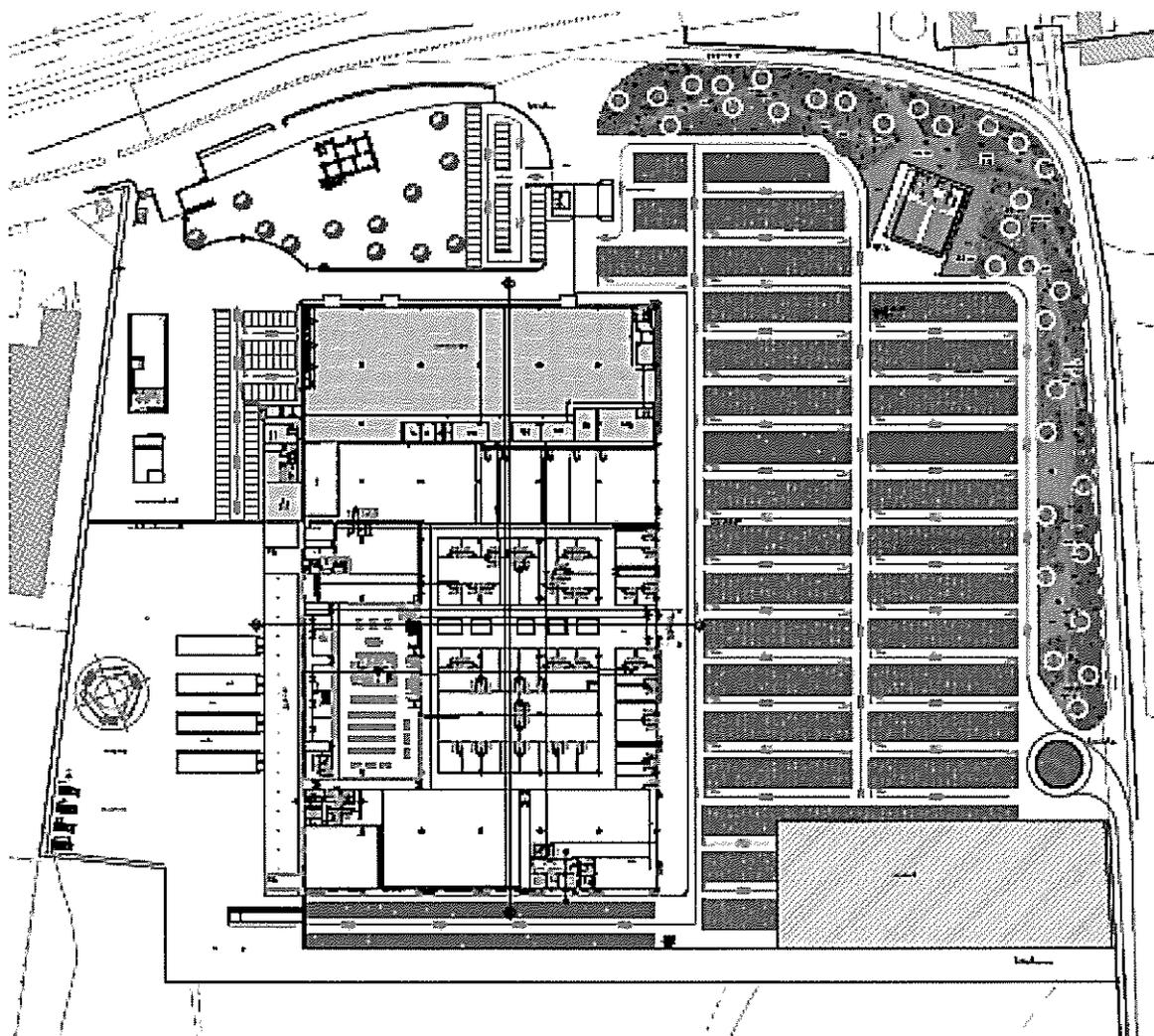
L'intera superficie catastale del lotto è 97.602 mq di cui 8.428,32 ricadono in fascia di rispetto stradale e in zona di vincolo ferroviario; quindi la superficie effettivamente disponibile e ricadente in zona omogenea "D4" è 89.173,68 mq.

Il progetto non prevede la realizzazione di nuovi volumi, ma la riutilizzazione di quelli esistenti a meno dell'edificio destinato all'ex-cral per il quale si prevede la demolizione e la ricostruzione con un aumento del volume rispetto allo stato di fatto, ma sempre compatibilmente con i parametri edilizi.

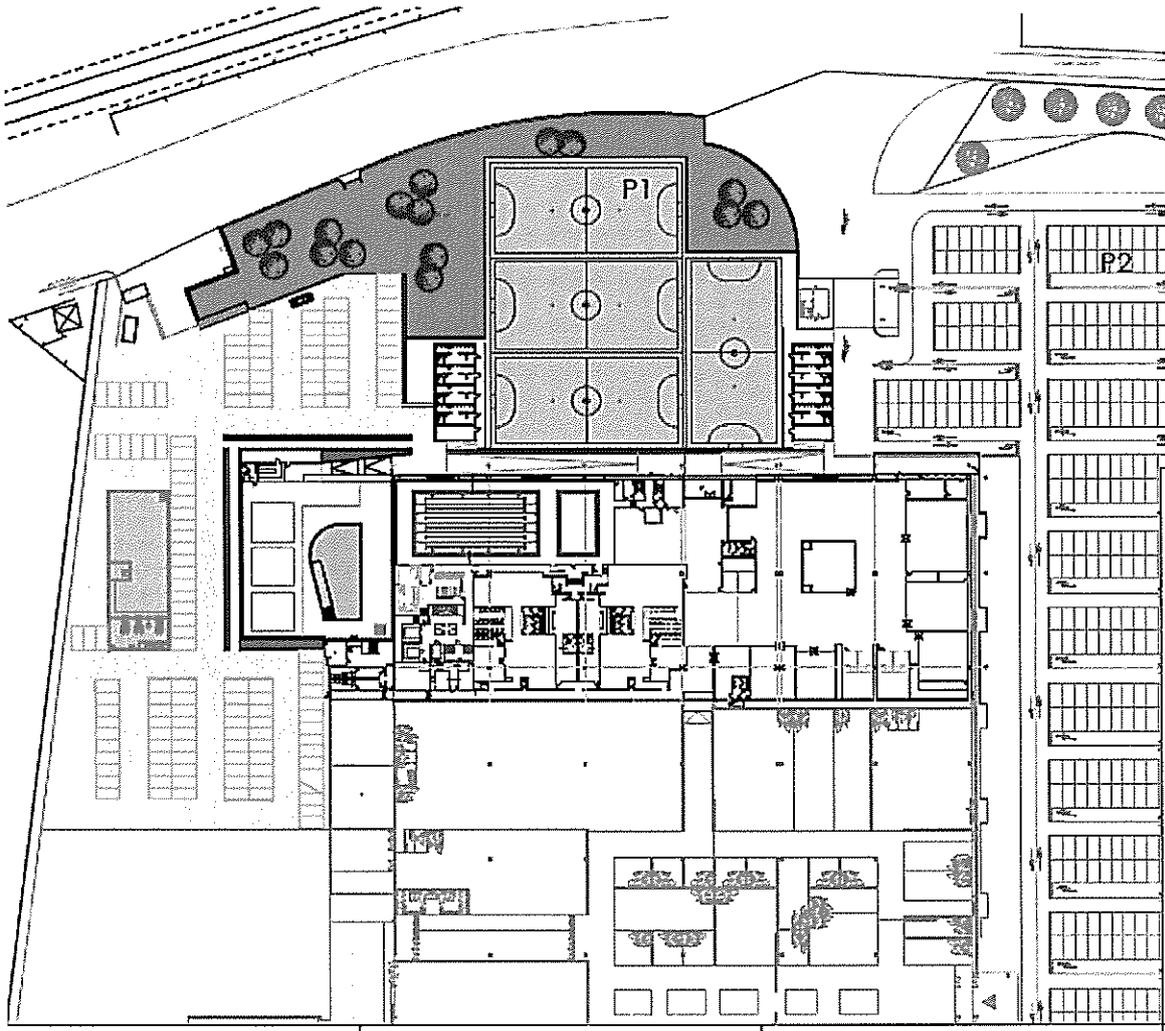
ALLEGATI:

- Planimetria stato di progetto;
- Rendering di progetto;

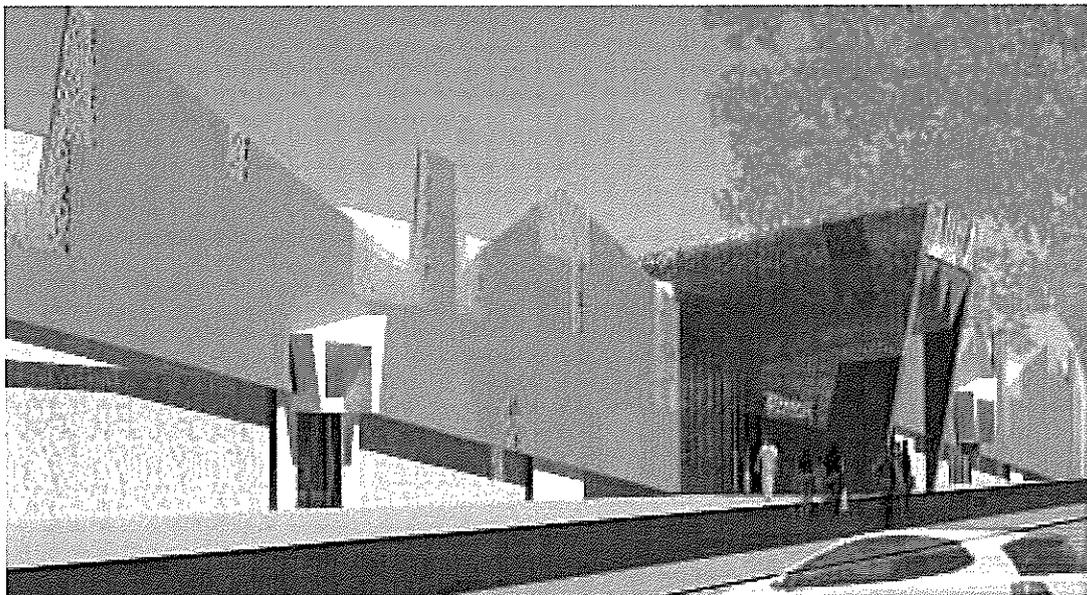
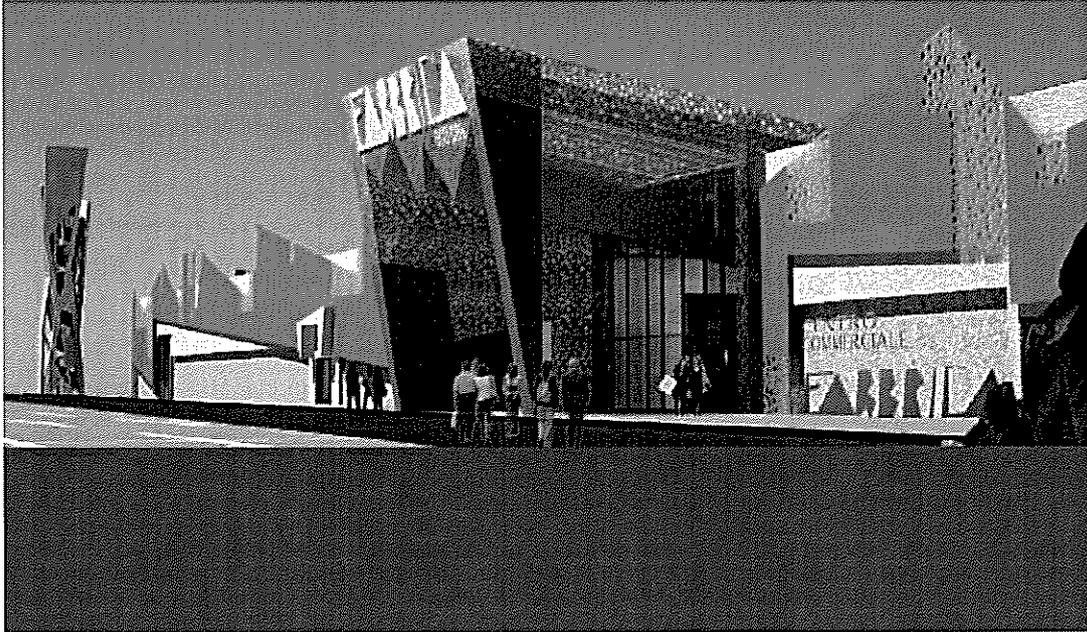
Planimetria stato di progetto



Planimetria stato di progetto – Dettaglio Centro Wellness/Fitness



Rendering di Progetto





3.0 CONSISTENZE URBANISTICO-EDILIZIE

La consistenza edilizia della Proprietà oggetto di studio è stata suddivisa, per necessità valutative, in base alle diverse destinazioni d'uso. La consistenza dell'immobile è stata fornita dal Cliente e non verificata da REAG.

I criteri generali di calcolo seguiti nella determinazione della superficie commerciale sono stati i seguenti:

Superficie fondiaria: è rappresentata dalla superficie disponibile del lotto al netto di strade, piazze, spazi pubblici e verde pubblico. Le fasce di rispetto, così graficamente individuate nelle tavole di piano, pur non potendo essere occupate da manufatti edilizi di alcun genere possono tuttavia considerarsi ai fini del computo della superficie fondiaria (NTA PRTC ASI – Agglomerato di Salerno);

Superficie utile interna (Su): è rappresentata dalla somma delle superfici nette di tutti i livelli entro e fuori terra dei fabbricati insistenti nel lotto con la sola esclusione delle tettoie aperte, porticati, terrazze impianti tecnologici ecc.. (NTA PRTC ASI – Agglomerato di Salerno);

Superficie coperta (Sc): è la proiezione sul terreno della superficie lorda del piano di maggior estensione di ciascun manufatto presente sul lotto con esclusione dei soli aggetti costituiti da pensiline, tettoie sbalzi aperti ecc.. (NTA PRTC ASI – Agglomerato di Salerno);

Superficie Lorda di Solaio (SLS): la Superficie lorda di solaio (SLS) è la superficie di tutti i piani entro e fuori terra, compresi i sottotetti aventi caratteristiche di agibilità, dei manufatti edilizi coperti. Essa è misurata al lordo di murature, pilastri, tramezzi, sguinci, vani di porte e finestre, delle scale, dei vani ascensore ed è comprensiva della superficie utile e della superficie accessoria (NTA PUC di Salerno);

Superficie lorda: espressa in mq, è quella misurata al filo esterno dei muri perimetrali del fabbricato, alla mezzeria delle murature confinanti verso terzi, ivi inclusi gli spazi di uso condominiale.

Superficie commerciale (Gross Leasable Area): espressa in mq, s'intende la superficie lorda al netto dei locali tecnologici, dei cavedi e dei vani scala/ascensori.

Allegato:

- Tabella delle consistenze stato di fatto;
- Tabella delle consistenze stato di progetto;

Tabella delle consistenze stato di fatto

Edificio	Piano	Utilizzatore	Destinazione	Sup. Lorda Mq
Corpi di fabbrica				
1	T	MED SOLAR SRL	Capannone - Hangar (ristrutturato)	5.678
1	T	MED SOLAR SRL	Uffici-Servizi	360
1	T	MED SOLAR SRL	Locali tecnici - Technical rooms	364
1	T	MED SOLAR SRL	Guardiola	37
1	T	VACANT	Capannone - Hangar (al rustico)	18.634
1	T	MED SOLAR SRL	Tettoia - Roofing	210
2	T-1	VACANT	Residenza da ristrutturare	467
3	T	VACANT	Edificio ex Cral	218
Mq aree interne				25.969
Aree esterne				
1	T	MED SOLAR SRL	Area parcheggio - Parking area	37.633
4	T	VACANT	Terreno su cui sviluppare potenzialità edificatoria residua	34.000
Mq aree esterne				71.633
Mq Totali				97.602

Tabella delle consistenze stato di progetto

Destinazione	mq - SC SLS	Su mq	H - ml	Vol mc	
Centro Sportivo	6.135,87	6.172,50	Variabile	29.328,40	AREA A
Centro Commerciale "La Fabbrica"	18.633,93	18.165,94	5,20	96.896,44	AREA B
Controllo Parcheggi - Ex Guardiola	37,20		3,00	111,60	
Locali Tecnici	191,63		4,65	891,08	
Ex dopo-lavoro Cral - Edificio per la Ristorazione	514,50	413,20	5,16	2.654,82	
Vasca Antincendio					
Cabina Elettrica M.T. a B.T.					
TOTALE a meno dei Locali Tecnici	25.321,50	24.751,64		128.991,26	

Consistenze commerciali	MQ
GLA Centro Commerciale "La Fabbrica"	14.494
GLA Centro Wellness/Fitness	6.181
GLA Edificio per la ristorazione	514
Totale	21.189

PARK PERT. - LR Campania n.1/2000 e s.m.i. (porzione commerciale)	SLS	SV	Park Pert. richiesti	Park Pert. di progetto
Centro Comm Tipologia G2 CI	18.633,93	11.081	27.703	27.816,5
Edificio per la ristorazione	514,50	249	623	684,0
Centro Fitness e Wellness	6.135,87		2.454	2.951,1
Totali	19.148,43	11.330,00	28.325,00	28.500,50

STANDARDS - DM n. 1444/68	SLS	Parametro	Standard richiesti	Verde Pubbl. di progetto	Park. Pubbl. di progetto
Centro Comm Tipologia G2 CI	19.148,43	0,8	15.318,74	7.657,45	7.661,35
Centro Fitness e Wellness	6.135,87	0,8	4.908,70	2.469,00	2.469,00
Totali	25.284,30		20.227,44	10.126,45	10.130,35

Verifica Parametri Urbanistici - Art. 4.2 NTA del PRTC	
IC di progetto < 0,4 mq/mq - Area Fitness	0,34 mq/mq
IFF di progetto < 3,5 mc/mq - Area	1,61 mc/mq
IC di progetto < 0,4 mq/mq - Area Fitness	0,27 mq/mq
IFF di progetto < 3,5 mc/mq - Area	1,42 mc/mq

4.0 SITUAZIONE URBANISTICA

Il Comune di Salerno è dotato di Piano Urbanistico Comunale (**PUC**), formato ai sensi degli artt. 23 e 24 della L.R.C. 16/2004 ed adottato con delibera di C.C. n. 56 del 16/11/2006, successivamente approvato con D.P.G.P. n. 147/2006, pubblicato sul BURC n. 2 del 08/01/2007, vigente dal 24/01/2007. Successivamente è stata approvata una variante parziale nel 2013 ed avvenuto l'adeguamento del PUC al PTCP è stato approvato con atto di G.M. n. 291 del 3 ottobre 2014 - avviso pubblicato sul BURC n° 72 del 20.10.2014.

Il PUC individua la Proprietà all'interno delle zone "ASI", ovvero aree industriali alla cui gestione urbanistica ed amministrativa è preposto il Consorzio Aree di Sviluppo Industriale. (**Art. 98 delle NTA del PUC**).

Pertanto la Proprietà è regolamentata dal **Piano Regolatore Territoriale Consortile (PRTC)**, aggiornato e adeguato con deliberazione del Comitato Direttivo n.°264 del 25 Novembre 1994, e successiva adozione della variante alle norme di Piano Regolatore Consortile con D.C.G. n.10 del 21.05.14 (testo emendato e definitivamente adottato dal Consiglio Generale nella seduta del 21 maggio 2014). Il PRTC individuano la Proprietà all'interno della zona "**D4 - Piccola industria-artigianato-commercio-attività terziarie**" ai sensi dell'**art. 4.2** (riepilogate nella tabella seguente) delle NTA vigenti e dell'art. 13 delle nuove NTA adottate.

Indici - Art. 4.2 NTA del PRTC	
Superficie minima lotto	1.000 mq
Altezza massima	14 mq
Distanza minima dagli edifici	10 m
Distanza minima dai confini	5 m
Indice di fabbricabilità fondiaria	3,5 mc/mq
Indice di copertura	0,4 mq/mq
Indice di utilizzazione fondiaria	2 mq/mq
Parcheggio minimo del lotto	0,4 40 mq/100 mq Su

Nel Verbale di Conferenza dei Servizi n. 2 del 14/05/2014, finalizzata all'ottenimento dell'autorizzazione per la realizzazione di una grande struttura di vendita della tipologia G2CI - centro commerciale inferiore, tra le premesse vengono riportati i riferimenti riguardanti il

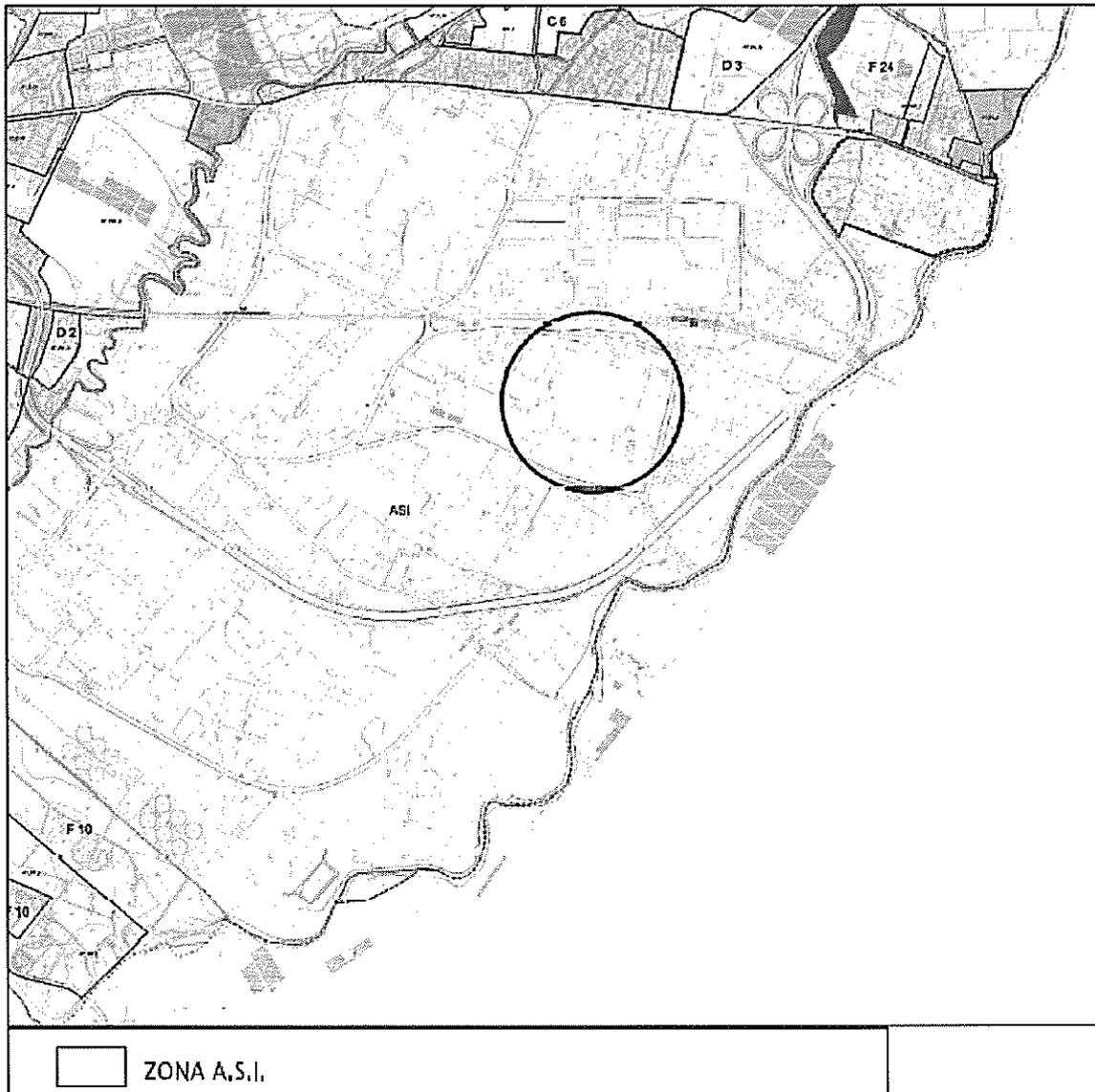
nulla osta rilasciato dal Consorzio ASI, quale ente competente per quanto riguarda le aree ricadenti nel PRTC, come di seguito:

- *“ricadendo l'area in zona ASI, il Consorzio, con deliberazione n.223 del 05/08/2013 ha concesso, alla MEDSOLAR, - il nulla osta all'ampliamento del ciclo di lavorazione in atto, produzione di pannelli fotovoltaici, con l'esercizio di attività di centro commerciale - ;*
- *che il centro commerciale sarà realizzato all'interno dell'immobile esistente a destinazione d'uso industriale e che, pertanto, dovrà in parte essere riconvertito nella nuova destinazione commerciale”.*

Allegati:

- Estratto Tavole del Piano Urbanistico Comunale di Salerno;
- Estratto PRTC - Tavola Agglomerato di Salerno;
- Estratto PTCP - La pianificazione sovraordinata e di settore, Il Piano Regolatore Consortile per gli agglomerati industriali - Agglomerato di Salerno;
- Estratto NTA vigenti del PRTC ed NTA adottate;
- Estratto Verbale Conferenza dei Servizi n. 2 del 14/05/2014;

Stralcio Carta Zonizzazione



Carte dei Vincoli - Stralcio Vincoli Beni Culturali e Ambientali




Settore Urbanistica - Settore Trasformazioni Edilizie
Aggiornamento della CARTA DEI VINCOLI

Studio Proiezioni e Passaggi Grafici
Ing. Luciano Mauro

TAVOLA V2.12
BENI CULTURALI ED AMBIENTALI

Legenda

BENI CULTURALI E PAESAGGISTICI (D.LGS 42/04 E S.M.I.)

BENI CULTURALI

	Vincoli BAP		Vincoli urbanistica
	Vincoli di interesse art. 31 Legge 1089/19		

Nota:
 Per le aree ex fabbricati oggetto di provvedimento specifico di riqualificazione del centro di interesse urbanistico plurimodale.
 Per quanto concerne gli edifici ex aree di pubblica proprietà, saranno alla Parte Seconda cartografia, inventari e atti.

GENERALCROQUIS

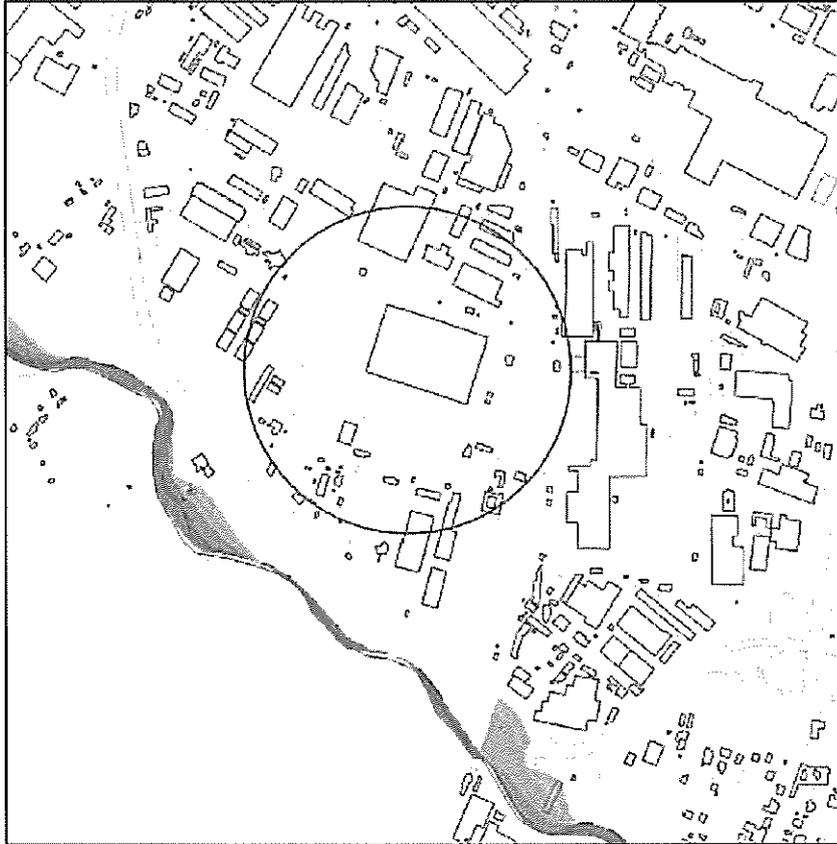
-
-
-

VINCOLI IMPOSTI PER INDIVIDUAZIONE MORFOLOGICA

AREE PERCORSE DAL FUOCO (LEGGE 352/2000)

Forme Urbane di Salerno	Forme SAN

Carte dei Vincoli - Stralcio Vincoli Idrogeologici




 Repubblica Italiana - Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti

PROGETTO DI INTERVENTO DI ADESIONE ALLE ATTIVITÀ DI PROTEZIONE CIVILE

ART. 10, COMMA 1, LETTERA A) DEL D.L. N. 112 DEL 17 MARZO 2001

PROGETTO DI INTERVENTO DI ADESIONE ALLE ATTIVITÀ DI PROTEZIONE CIVILE

ART. 10, COMMA 1, LETTERA A) DEL D.L. N. 112 DEL 17 MARZO 2001

Legenda

Aree a Pericolosità da Frana
 Aree a Pericolosità da Colata
 Aree a Pericolosità da Colata
 Aree a Pericolosità da Colata
 Aree a Pericolosità Idraulica
 Aree a Pericolosità Idraulica

AREE A PERICOLOSITÀ DA FRANA

P4 Pericolosità molto elevata
 P3 Pericolosità elevata

AREE A PERICOLOSITÀ DA COLATA

C4 Rischio molto elevato
 C3 Rischio elevato

AREE A PERICOLOSITÀ DA COLATA

C4 Rischio molto elevato
 C3 Rischio elevato

AREE A PERICOLOSITÀ IDRAULICA

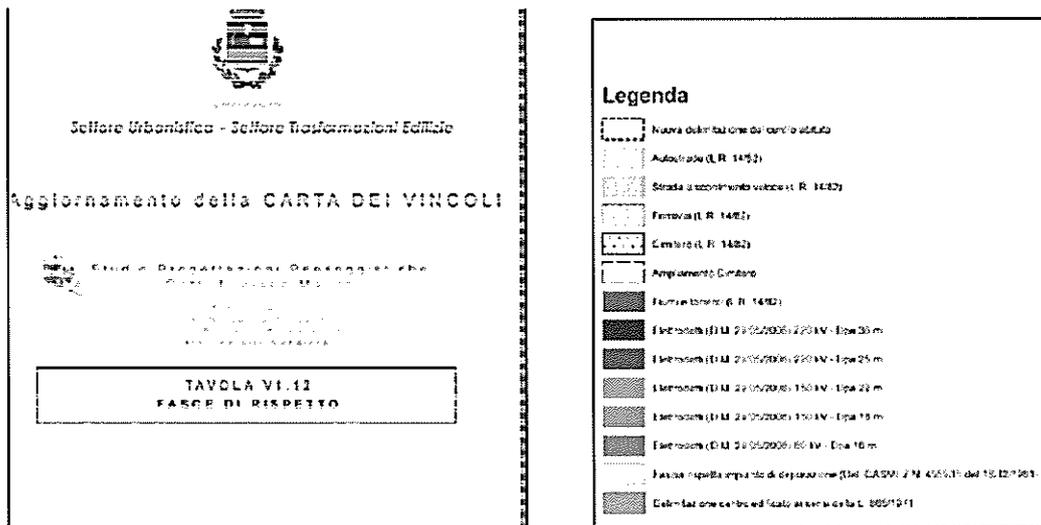
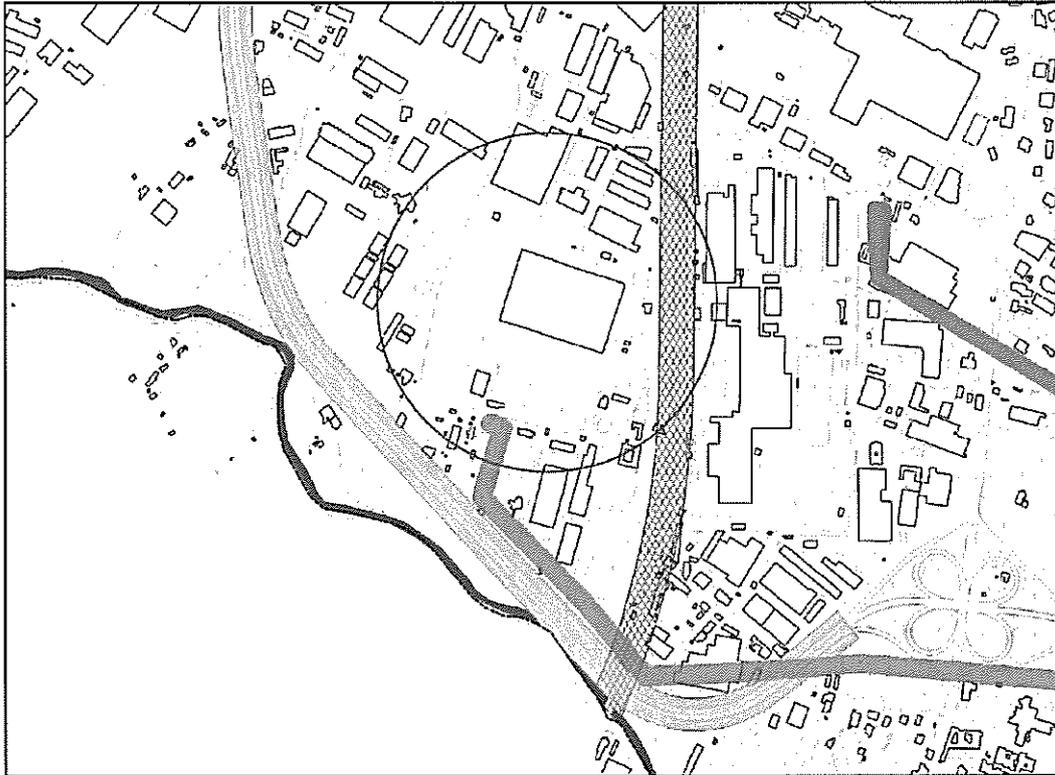
I4 Rischio molto elevato
 I3 Rischio elevato

AREE A PERICOLOSITÀ IDRAULICA

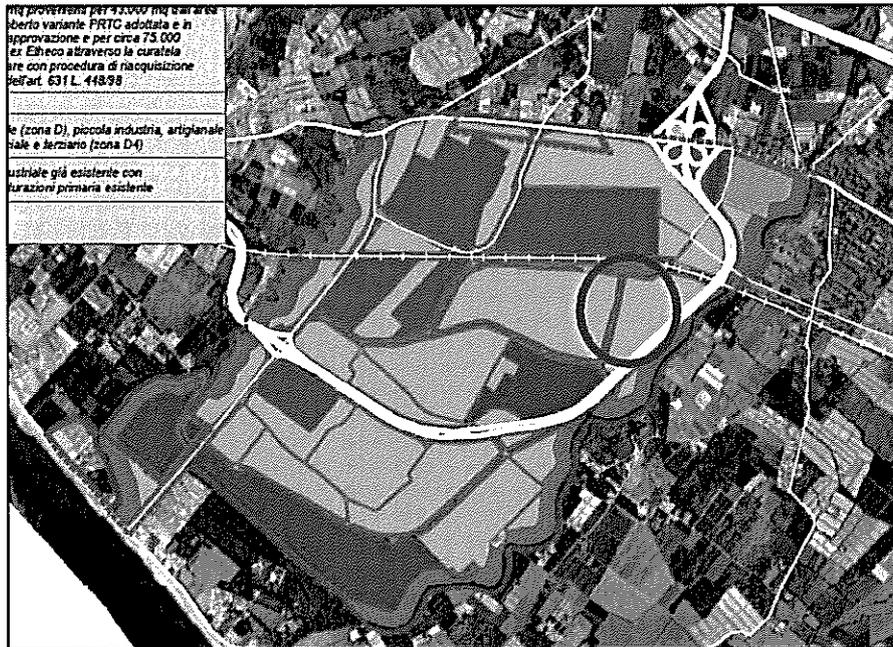
F4 Rischio molto elevato
 F3 Rischio elevato
 F2 Rischio medio
 F1 Rischio basso
 F0 Rischio molto basso

Avviso di pubblicazione della Scheda di Qualifica della Carta GURC n. 55 del 6 dicembre 2004 e n. 1/05 del 12 dicembre 2010 art. 1 comma 1 lettera d

Carte dei Vincoli - Stralcio Fasce di Rispetto



Estratto PTCP - La pianificazione sovraordinata e di settore, Il Piano Regolatore Consortile
per gli agglomerati industriali – Agglomerato di Salerno;



Piano Regolatore Consortile per gli agglomerati industriali	
	Perimetro dell'agglomerato industriale
	Destinazione di zona
	D - Industriale
	D4 - Piccole industrie, artigianato, commercio
	Agricoltura speciale di tutela
	Nucleo rurale esistente
	Fasce di completamento urbano
	Edilizia Economica e Popolare - P.E.E.P.
	Zona di rispetto
	Zona di uso pubblico
	Ferrovia
	Interporto
	Perimetro zona storico
	TUTELA DELL'AMBIENTE NATURALE
	TUTELA DELL'AMBIENTE NATURALE II° GRADO
	Zona "b" di completamento - P.R.G. Comunale
	ARTIGIANALE P.L.F. del P.R. Comunale (art. 27 L. 815/71)

Estratto NTA vigenti del PRTC

ZONE PRODUTTIVE

ART. 4- piccola industria-artigianato-commercio-attività terziarie : D4

4.1 Destinazioni di zona

La zona è destinata ad insediamenti di piccole industrie, artigianali e commerciali, di attività terziarie.

Su essa sono consentiti interventi di nuova edificazione e/o di riuso degli edifici esistenti.

Le realizzazioni non avranno mai altezza superiore ai ml. 3,00 complessivi e saranno eseguite senza impiego di murature continue.

Gli accessi carrabili saranno arretrati dal limite del lotto disponibile di almeno ml. 8,00 al fine di agevolare le manovre di entrata e di uscita degli automezzi.

Il Consorzio si riserva di stabilire, nel sottosuolo e nello spazio aereo di ciascun lotto, condutture per acquedotti, gasdotti, fognature e condutture per elettrodotti e reti telefoniche compatibilmente con l'insediamento produttivo.

L'installazione delle condutture sopra citate non darà diritto al proprietario di percepire indennità di sorta.

4.2 Nuova Edificazione

Parametri di Utilizzazione

- Indice di fabbricabilità fondiaria	If < 3,5 mq/mq
- Superficie minima del lotto	mq. 1000
- Indice di copertura	Ic < 0,4 mq/mq
- Indice di utilizzazione fondiaria	Uf < 2 mq/mq
- Altezza massima	H = ml 14,00
- Distanza minima dagli edifici	ml 10,00
- Distanza minima dai confini	ml 5,00
- Parcheggio minimo nel lotto	mq. 40 per ogni 100 mq su

E' consentita la realizzazione ed utilizzazione di un solo piano interrato la cui destinazione d'uso sarà necessariamente di impianti tecnologici,

produttivo, direzionale o di servizi sociali (mensa operai, spogliatoi, sale visita medica, ecc.) o comunque di qualsiasi destinazione per la quale è quindi prevedibile la permanenza anche temporanea di addetti.

Nei piani seminterrati è consentita la destinazione produttiva o direzionale o di servizi solo se il perimetro esterno libero è almeno pari al 50% del perimetro totale del piano e se la superficie delle aperture esterne garantisce la corretta illuminazione ed aereazione degli ambienti.

4.3 Interventi sugli edifici esistenti

Per gli edifici esistenti nella zona D4 sono consentiti tutti gli interventi previsti dall'art. 31 della legge 457 del 5.03.78.

Per gli interventi di ristrutturazione edilizia che comportino mutamenti della destinazione d'uso dell'immobile e/o aumento delle unità immobiliari, si dovrà dimostrare il possesso delle dotazioni di parcheggi pertinenziali nel rispetto della normativa vigente.

Gli interventi di ristrutturazione edilizia che oltre a comportare mutamenti della destinazione d'uso dell'immobile e/o aumento delle unità immobiliari, comportino modifiche del volume, della sagoma e delle superfici, dovranno garantire il rispetto di tutti i parametri ed indici fissati per le nuove edificazioni di cui al precedente punto 4.2 adeguando le dotazioni di parcheggi pertinenziali nel rispetto della normativa vigente.

4.4 Frazionamento di edificio esistente

Il frazionamento di un edificio esistente in più unità dovrà avvenire nel rispetto delle destinazioni e dei parametri fissati per la zona D4, fatta eccezione per il solo parametro "altezza massima". In quanto sarà assunto quello dell'edificio esistente laddove maggiore di ml 14,00 e con la precisazione che il parametro "distanza dai confini" potrà essere verificato solo per l'intero edificio rispetto ai confini del lotto, mentre nessuna distanza può essere richiesta tra le porzioni di un unico corpo di fabbrica oggetto di frazionamento.

Laddove, per comprovati condizionamenti derivanti dalla forma del lotto, dall'impossibilità di aprire nuovi accessi, dall'assicurare la viabilità interna al lotto in entrata ed uscita, dalla ubicazione delle aree di parcheggio, etc., risulti impossibile frazionare le aree esterne all'edificio, il frazionamento dovrà avvenire nel rispetto dei seguenti parametri:

Primo
Punto
Completato

A) Parametri da verificare per l'intero edificio oggetto di frazionamento rispetto all'intero lotto originario:

- Indice fabbricabilità fondiaria $I_f < 3,5 \text{ mq/mq}$
- Indice di copertura $I_C \leq 0,4 \text{ mq/mq}$
- Indice di utilizzazione fondiaria $I_U \leq 2 \text{ mq/mq}$
- Distanza minima dai confini $\text{ml. } 5,00$
- Parcheggio minimo nel lotto sia in superficie che nel sottosuolo $\text{mq } 40$ per ogni 100 mq di Su_l
- Altezza massima $H = 14 \text{ m}$ oppure non superiore a quella dell'edificio esistente

B) Parametri da verificare per ogni singola unità immobiliare

- Superficie coperta minima $\geq 400 \text{ mq}$

Le aree esterne all'edificio esistente in quest'ultimo caso sono pertinenziali allo stesso e possono essere destinate a viabilità, parcheggi, verde e servizi comuni all'intero edificio; pertanto è consentito il frazionamento in più unità immobiliari del solo edificio esistente.

L'insediamento di più imprese in un edificio esistente oggetto di frazionamento, affinché possano essere verificati i parametri di cui al presente punto, deve essere contestuale alla richiesta stessa di frazionamento.

4.5 Edifici plurimi per attività artigianali ed industriali

Nella zona D4, sia per gli interventi di nuova edificazione sia per quelli sugli edifici esistenti è consentita la realizzazione di insediamenti plurimi caratterizzati dall'aggregazione di più imprese che realizzeranno o usano in comune un edificio.

Gli edifici, articolati in più unità funzionali saranno adibiti a sede di più imprese industriali e artigiane.

L'insediamento plurimo, sia che comporti un intervento di nuova edificazione sia che avvenga con il riuso di un edificio esistente, dovrà assicurare almeno $\text{mq. } 200$ (anche su più livelli) di superficie utile per ogni singola impresa, nel rispetto del quadro normativo di cui ai precedenti punti 4.1, 4.2, e 4.3 per quanto non in contrasto con il presente punto.

All'interno dell'edificio plurimo una quota della superficie utile (anche su più livelli), non inferiore a $\text{mq. } 200$ e non superiore al 25% dell'intera

Estratto NTA adottate del PRTC

Art. 13 - ZONA "D-F": Piccola industria – Artigianato – Commercio – Attività terziarie

Art. 13.1 - Destinazioni di zona

La zona è destinata ad insediamenti di piccole industrie, artigianali, commerciali nonché di attività terziarie.

Su essa sono consentiti interventi di nuova edificazione e/o di riuso degli edifici esistenti.

Le recinzioni non avranno mai altezza superiore ai m 3,00 complessivi e saranno eseguite senza impiego di murature continue secondo le stesse modalità che per la zona "D".

Le strade interne al lotto dovranno avere una larghezza minima di m 3,75 per una singola corsia di marcia, con l'aggiunta di m 3,00 per ogni ulteriore corsia di marcia, le pendenze dovranno essere inferiori al 5% in prossimità degli accessi, per facilitare le manovre di ingresso-uscita sulla viabilità esterna. I raggi di curvatura dovranno essere proporzionati al raggio di sterzata del mezzo d'opera di maggiori dimensioni di cui è prevista la circolazione e comunque non inferiori a m 8,00, dal bordo interno.

Gli accessi carrabili saranno arretrati dal limite del lotto disponibile di almeno m 8,00 al fine di agevolare le manovre di entrata e di uscita degli automezzi, salvo minore lunghezza disposta su autorizzazione del competente Ufficio Traffico del Comune nel cui Territorio ha sede l'insediamento.

Il Consorzio si riserva di stabilire nel sottosuolo e nello spazio aereo di ciascun lotto, condutture per acquedotti, gasdotti, fognature e condutture per elettrodotti e reti telefoniche compatibilmente con l'insediamento produttivo.

L'installazione delle condutture sopra citate non darà diritto al proprietario di percepire indennità di sorta.

Art. 13.2 - Nuova edificazione

Parametri di utilizzazione:

- Indice di fabbricabilità fondiaria $I_f \leq 3,5$ mc/mq
- superficie minima del lotto mq 1000
- Indice di copertura $I_c \leq 0,4$ mq/mq
- Indice di utilizzazione fondiaria $I_U \leq 2$ mq/mq
- Distanza minima dagli edifici m 10,00
- Distanza minima dai confini m 3,00
- parcheggio minimo del lotto mq 40 per ogni 100 mq di s.u. con esclusione vano scala e vano ascensori

In ogni caso almeno il 50% dell'area del lotto esterna alla superficie coperta, ovvero il 25% dell'intero lotto sarà realizzata con il ricorso a materiali permeabili o con pavimentazioni drenanti, grigliati erbosi, ecc. da usare eventualmente anche per parcheggi, tali da garantire la permeabilità del suolo.

Le aree asfaltate per il traffico e la sosta degli autoveicoli saranno intervallate da spazi a verde in termini sufficienti ad abbattere gli impatti acustici e inquinanti. Dalla precedente quantizzazione per parcheggi potrà essere esclusa la superficie destinata ad autorimessa ricavata a piano interrato. La viabilità interna al lotto sarà dimensionata avendo cura di garantire il razionale flusso dei veicoli pesanti, il loro parcheggio ecc.

La superficie del lotto non coperta da fabbricati e dagli impianti sarà oggetto di sistemazioni esterne a parcheggio e a verde, secondo apposito progetto da approvare da parte del Consorzio ASI. La parte del lotto a verde sarà realizzata con aiuole o prato, mentre l'intero lotto dovrà prevedere alberature di medio e/o alto fusto nel rispettivo rapporto minimo di n.300 o 150 piante per ettaro non coperto utilizzato a verde.

Per tali piantumazioni si dovrà prevedere una distanza minima di rispetto ai confini non inferiore a m 2,50 e per i lati prospicienti incroci viari di almeno m 15,00.

Le aree verdi concorrono alla qualità del paesaggio dell'intera area ASI, per cui il Consorzio si riserva un possibile progetto complessivo da attuare con il concorso delle aziende cui saranno indicati i termini per la sua realizzazione (disegno delle aiuole, scelta delle essenze ecc.)

Nel sollecitare nei diversi lotti la realizzazione di opere che, nel rispetto degli indici stabiliti e senza alterare i caratteri produttivi dell'edificio, siano rivolte alla sostenibilità ed alla produzione di energie dolci, il Consorzio promuoverà un possibile progetto per tale scopo, da realizzare con il concorso delle aziende.

Gli interventi di cui ai precedenti capoversi potranno essere promossi anche tramite l'auspicabile concorso di risorse pubbliche e/o l'innalzazione della tassazione locale sugli edifici.

Le acque piovanti cadenti sull'area dei singoli stabilimenti non dovranno essere smaltite nelle proprietà confinanti, bensì raccolte e immesse nella fognatura pubblica. Allo stesso modo le acque di scarico sia fecali sia industriali, dovranno essere immesse nella fognatura pubblica secondo le indicazioni di cui alla seguente Sezione "C"

E' consentita la realizzazione e utilizzazione di un solo piano interrato la cui destinazione d'uso sarà necessariamente di impianti tecnologici, autorimesse, depositi e simili, con esclusione di ogni destinazione di carattere produttivo dirigenziale e di servizi sociali (mensa operai, spogliatoi, sala visita medica, ecc.) o comunque di qualsiasi destinazione per la quale è quindi prevedibile la permanenza anche temporanea di addetti.

E' consentita solo la realizzazione di un alloggio per il custode o per il personale tecnico di cui necessita la continua permanenza nell'insediamento nella misura massima di metri cubi 500 per edificio.

Nei piani seminterrati è consentita la destinazione produttiva o direzionale o di servizi solo se il perimetro esterno libero, per tutta la sua altezza, è almeno pari al 50% del perimetro totale del piano e se la superficie delle aperture esterne garantisce la corretta illuminazione ed aerazione degli ambienti secondo le prescrizioni del D. Lgs. 81/2008, degli ambienti; in tal caso i piani seminterrati verranno computati per intero ai fini del calcolo volumetrico.

Art. 13.3 - Interventi sugli edifici esistenti

Per gli edifici esistenti nella zona D sono - consentiti tutti gli interventi previsti dall'art.3, lett. a) b), c) e d) del D.P.R. n. 388/01.

Per gli interventi di ristrutturazione edilizia che comportino mutamenti della destinazione d'uso dell'immobile, si dovrà dimostrare il possesso delle dotazioni di parcheggi pertinenziali nel rispetto della normativa vigente.

Gli interventi di ristrutturazione edilizia, che oltre a comportare mutamenti della destinazione d'uso dell'immobile, comportino aumento dei lotti industriali, aumento delle unità immobiliari, modifiche del volume della sagoma delle superfici, dovranno garantire il rispetto di tutti i parametri ed indici fissati per le nuove edificazioni previste per la zona D4.

Art. 13.4 - Frazionamento di edificio esistente

Gli interventi di ristrutturazione edilizia che comportano aumento dei lotti industriali, modifiche del volume, della sagoma, delle superfici e delle destinazioni d'uso dovranno garantire il rispetto di tutti i parametri ed indici fissati per le nuove edificazioni previste per la zona D4.

Art. 13.4.1 - Frazionamento dei soli corpi di fabbrica

Il frazionamento dei soli corpi di fabbrica, lasciando in comune le aree esterne, senza pertanto generare dei lotti industriali del tutto autonomi, e a condizione che i layout delle singole aziende insediate non presentino interferenze incompatibili, dovrà avvenire nel rispetto dei seguenti parametri:

A) Parametri da verificare per l'intera opificio oggetto di frazionamento rispetto all'intero lotto originario:

- Indice di fabbricabilità fondiaria $I_{fc}=3,5 \text{ mc/mq}$
- Indice di copertura $I_{cs}=0,4 \text{ mq/mq}$

- Indice di utilizzazione fondiaria	Uf <= 2 mq/mq
- Distanza minima dai confini	m 5,00
- parcheggio minimo del lotto sia in superficie che nel sottosuolo	mq 40 per ogni 100 mq Su

B) Parametri da verificare per ogni singola unità immobiliare

Superficie utile minima >=400 mq di cui almeno 200 mq complanari, con un numero massimo di aziende insediate pari a due ditte ogni 1000 mq. di lotto, sempre approssimato con difetto.

E' possibile operare il frazionamento dei soli fabbricati industriali nel rispetto delle destinazioni d'uso assentite lasciando in comune le aree esterne, senza pertanto generare dei lotti industriali del tutto autonomi, e a condizione che il layout delle singole aziende insediate non presentino interferenze incompatibili.

Il frazionamento dovrà avvenire nel rispetto dei seguenti parametri:

A) Parametri da verificare per ogni singola unità immobiliare

Superficie utile minima >=400 mq di cui almeno 200 mq complanari, con un numero massimo di aziende insediate pari a due ditte ogni 1000 mq. di lotto, sempre approssimato con difetto; rispettando gli standard così come previsti dal DM n. 1444/68 e dall'art.41-sexies della legge 17 agosto 1942, n. 1150 e s.m.e.i.;

Gli interventi di ristrutturazione edilizia che comportano per le singole porzioni di un edificio oggetto di frazionamento modifiche del volume, della sagoma, delle superfici e delle destinazioni d'uso dovranno garantire il rispetto di tutti i parametri ed indici fissati per le nuove edificazioni previste per la zona D4 riferite all'intero lotto industriale originario.

Qualora l'insediamento delle aziende in tutte le singole porzioni dell'edificio frazionato non fosse contestuale, l'ASI riterrà disponibili le porzioni non utilizzate.

I rapporti dell'Ente Consortile con le imprese insediande sono regolati con apposite convenzioni che disciplinano gli obblighi previsti dall'art. 5 del PRTC e dalla normativa vigente, in riferimento sia agli eventuali aspetti condominiali che agli adempimenti che cadono a carico delle singole imprese.

Art. 13.5 - Edifici plurimi per attività artigianali ed industriali

Nella zona D4 sia per gli interventi di nuova edificazione sia per quelli sugli edifici esistenti, per le sole attività artigianali, di piccola industria e di servizi alle imprese è consentita la realizzazione di insediamenti plurimi caratterizzati dall'aggregazione di più imprese che realizzano o usano in comune un edificio.

Gli edifici articolati in più unità funzionali saranno adibiti a sede di più imprese artigiane, industriali e di servizi alle imprese.

L'insediamento plurimo, sia compresi un intervento di nuova edificazione sia avvenga con il riuso di un edificio esistente, dovrà assicurare almeno mq 200 (anche su più livelli) di superficie utile per ogni singola impresa, nel rispetto del quadro normativo di cui ai precedenti punti 13.1, 13.2 e 13.3 per quanto non in contrasto con il presente punto.

Potranno essere in comune, all'interno degli edifici, i locali per impianti tecnologici e di servizi e per l'alloggio del custode, all'esterno la viabilità, il verde e le zone di parcheggio.

Le attività da insediare in un edificio plurimo dovranno essere compatibili sotto il profilo igienico sanitario.

La compatibilità sarà verificata in fase esecutiva dall'ASL, cui è trasmesso il progetto dell'intervento al fine del rilascio del competente parere sanitario.

Art. 13.6. - Rapporti con l'ente consortile

Art. 13.6.1. - Insediamenti in edifici plurimi

La realizzazione di edifici plurimi sia di nuova edificazione che ricavati dal riuso di edifici esistenti, è subordinata all'insediamento contestuale di imprese in numero corrispondente alle unità immobiliari previste.

A tal fine, con la proposta di edificio plurimo, sono indicate le imprese insediande nelle rispettive unità immobiliari.

Le imprese che faranno richiesta d'insediamento in un edificio plurimo, ai fini dei rapporti con l'Ente Consortile, dovranno costituirsi in consorzio, ovvero in società consortile ai sensi dell'articolo 2615 ter del codice civile, ovvero conferire mandato collettivo con rappresentanza ad un procuratore speciale.

L'ammissibilità dell'insediamento plurimo avrà riguardo al progetto insediativo unitariamente considerato.

I rapporti del consorzio con le imprese insediande nell'edificio plurimo saranno regolati con apposita convenzione che disciplini gli obblighi previsti dall'8 del PRGC e dalla normativa vigente, in riferimento sia agli aspetti condominiali che agli adempimenti che cadono a carico delle singole imprese.

Estratto Verbale Conferenza dei Servizi n. 2 del 14/05/2014



Settore Attività Produttive Sportello Unico per le Attività Produttive

CONFERENZA DEI SERVIZI

Verbale n. 2 del 14/05/2014

OGGETTO: Convocazione della conferenza dei servizi, ai sensi dell'art. 9 del D. Lgs. 114/98 e dell'art. 11 della L.R. 1/2000, per l'istanza finalizzata all'ottenimento dell'autorizzazione per la realizzazione di una grande struttura di vendita di tipologia G2C1 (L.R.1/2000, art. 2, comma 1, lett. H) - centro commerciale inferiore richiesta dalla Società Medsolar S.P.A.

Premesso:

- che, con istanza prot. n. 177793 del 15.10.13, il Legale Rapp.te della società Medsolar S.P.A. ha prodotto istanza, al SUAP, per l'ottenimento dell'autorizzazione alla realizzazione di una grande struttura di vendita di tipologia G2C1 (L.R.1/2000, art. 2, comma 1, lett. H) - centro commerciale inferiore "La Fabbrica", su un'area in zona ASI, in prossimità della tangenziale di Salerno ed allo svincolo autostradale di Pontecagnano dell'A3 Salerno - Reggio Calabria, confinante a Nord con via Tiberio Claudio Felice, a Sud ed ad Ovest con altra proprietà ed ad Est con via Firmio Leonzio;
- che il predetto intervento ha ad oggetto una parte della più ampia consistenza del lotto, sempre nella disponibilità della Soc. Medsolar, sul quale è già insediata una preesistente attività di produzione di moduli fotovoltaici, sempre in capo alla medesima Società;
- che, tale ultimo insediamento s'inserisce in più ampio programma di riqualificazione urbanistica, ambientale ed edilizia (P.I.R.U.) della storica area industriale della M.C.M. di Fratte, del quale, l'immobile oggetto d'intervento è stato sede della delocalizzazione dell'attività industriale della società MCM, riconvertita poi in produzione di moduli fotovoltaici, in capo alla società Medsolar, ed assentita dal SUAP con P.U. n. 38/2009;
- che, dopo una prima fase di attività, come rappresentato dalla società richiedente, la crisi che ha coinvolto il settore fotovoltaico ha indotto la MEDSOLAR a rinunciare al previsto ampliamento della linea produttiva e a destinare, una parte del lotto in questione, all'insediamento dell'attività commerciale oggetto dell'istanza de qua;
- che, stante l'esistenza di obblighi convenzionali della Soc. Medsolar, nei confronti del Comune di Salerno, in merito al mantenimento dei livelli occupazionali dell'originaria attività delocalizzata nell'immobile in questione, con nota acquisita al prot. n. 9730 del 21/01/14, la Società Medsolar ha chiarito che il nuovo insediamento commerciale pur operando un ridotto ridimensionamento delle aree dedicate alla produzione di moduli fotovoltaici, *"non interferisce negativamente con gli obblighi convenzionali, a suo tempo assunti dalla società con il Comune di Salerno, aventi ad oggetto il mantenimento dei livelli occupazionali, nel rispetto degli accordi sindacali"* e che quindi *"la nuova attività non ha alcun meno agli impegni occupazionali sanciti dalla convenzione stipulata con il Comune"*.

1

- che la superficie complessiva del G2CI di cui si richiede l'autorizzazione è pari a mq 18.630,51, mentre la superficie di vendita è pari a mq 11.330,00, essendo le restanti superfici destinate a magazzini, depositi, laboratori, servizi, locali tecnici, uffici, ecc ed i settori merceologici risultano essere suddivisi tra alimentare e non alimentare;

- che, ricadendo l'area in zona ASI, il Consorzio, con deliberazione n. 223 del 05/08/2013 ha concesso, alla MEDSOLAR, ***"il nulla osta all'ampliamento del ciclo di lavorazione in atto, produzione di pannelli fotovoltaici, con l'esercizio di attività di centro commerciale"***;
- che il centro commerciale sarà realizzato all'interno dell'immobile esistente, a destinazione d'uso industriale e che, pertanto, dovrà in parte essere riconvertito nella nuova destinazione commerciale;

- che, in tal senso, la Società MEDSOLAR ha poi integrato (nota prot. n. 302/68 del 26/11/2013) la documentazione originariamente presentata, modificando l'oggetto dell'istanza in: ***"frazionamento dell'immobile e parziale cambio di destinazione d'uso dalla categoria funzionale produttiva alla categoria funzionale terziario commerciale"*** per l'insediamento di un'attività commerciale di tipologia G2CI;

- che, conseguentemente, in data 22/01/2014, con nota prot. n. 11226 è stata trasmessa, alla Regione Campania - Direzione Generale Sviluppo Economico e alla Provincia di Salerno - Settore Attività Produttive, la relazione istruttoria di cui alla circolare dell'Assessore regionale alle Attività Produttive 713/2000 unitamente all'indizione della conferenza dei servizi ai sensi dell'art. 9 del D.Lgs. 11498 e dell'art. 21 della L.R. n. 1/2014 (ex art. 11 della L.R. n. 1/2000) con riserva di contattare i citati Enti per concordare la data di svolgimento della prima seduta della conferenza;

- che, nel rispetto di quanto previsto dall'art. 21 della L.R. n. 1/2014 (ex art. 11 della L.R. n. 1/2000), è stata convocata, con nota prot. n. 22566 del 10/02/2014 la prima seduta della conferenza dei servizi fissata per il giorno 3 Marzo 2014, alle ore 16,00;

- che, in ottemperanza al disposto dell'art. 21 della L.R. n. 1/2014 (ex art. 11 della L.R. n. 1/2000), con nota prot. n. 22601 del 10/02/2014, si è proceduto a rendere notizia, dello svolgimento della su indicata conferenza dei servizi, ai Comuni contermini, alle organizzazioni dei consumatori e delle imprese più rappresentative;

- che, come emerso all'esito della fase istruttoria riguardante gli aspetti relativi alla viabilità e alle norme sull'inquinamento acustico, condotta dal Settore Ambiente e Mobilità Urbana del Comune di Salerno, il progetto ha conseguito il parere favorevole da parte del predetto Settore, come da nota prot. n. 211065 del 11.12.13, che si allega al presente verbale;

- che nel corso della seduta della conferenza del 3 Marzo u.s.:

1. il Dirigente del SUAP ha, in conformità alla rassegnata relazione istruttoria comunale, attestato la conformità dell'intervento proposto alle previsioni degli strumenti di pianificazione urbanistica vigenti nonché il rispetto di tutti i requisiti previsti dalla L.R.C. 1/2000, e delle delibere di Giunta Regionale n. 6090/2011 e 846/2011 (vigenti al momento della su citata istruttoria), nonché ha indicato alcuni adeguamenti, eventualmente da porre in essere, per rendere l'istanza anche conforme alla nuova L.R.C. n.1/2014, entrata in vigore in corso di istruttoria, nella parte relativa alle *"caratteristiche qualitative delle grandi strutture di vendita"* di cui all'art. 18 delle citata nuova normativa. Il Responsabile del procedimento ha, poi, rappresentato la necessità di acquisire, per il prosieguo del procedimento, opportuno titolo di disponibilità dell'immobile oggetto dell'intervento.

2. il rappresentante della Regione Campania, ha chiesto di integrare la Sezione A (anche con riferimento alla parte delle autorizzazioni) anche mediante presentazione del Modello COM all'Ufficio Regionale.

3. il rappresentante della Provincia di Salerno ha chiesto chiarimenti in merito alla rilevanza dei livelli occupazionali preesistenti in riferimento alla convenzione con il Comune e gli strumenti relativi al monitoraggio che si stanno attuando.

5.0 ANALISI DEL MERCATO IMMOBILIARE

5.1 Quadro macro-economico internazionale

Uno scenario globale connotato da strascichi delle crisi e perduranti incertezze sul futuro ...

L'economia mondiale sta attraversando un periodo contraddittorio. Da una parte ci si trova a fronteggiare gli effetti della crisi finanziaria globale, quali il forte debito sovrano e privato e l'elevato tasso di disoccupazione. Dall'altra le prospettive che ci si trova dinanzi sono piuttosto incerte.

Infatti le stime relative ai tassi di crescita economica sono state ulteriormente riviste al ribasso e tale peggioramento delle previsioni sta a sua volta impattando sul livello di fiducia, sulle aspettative e quindi sul tasso di crescita presente. Così le prospettive di crescita globali si attestano sul 3,3% per il 2014 (40 punti base al di sotto delle previsioni precedenti) e le proiezioni per il 2015 si sono abbassate al 3,8%.

L'interrelazione delle due forze contrapposte – segnatamente gli strascichi della crisi che si rilevano più difficili da risolvere di quanto previsto e il potenziale di crescita, anch'esso più contenuto di quanto prefigurato – hanno comportato una progressiva revisione al ribasso delle previsioni negli ultimi tre anni.

Ed anche in questa occasione, gli osservatori economici internazionali non si allontanano da questo copione.

Nell'ambito di uno scenario che, come si è detto, risulta più lento nella crescita di quanto prospettato, l'evoluzione dell'economia globale presenta connotazioni differenti a seconda delle varie realtà considerate, proprio perché le due forze contrapposte sopra descritte si manifestano con differente intensità a livello geografico e territoriale.

... nelle economie avanzate, ...

Ecco dunque che, fra le economie avanzate, gli Stati Uniti e la Gran Bretagna in particolare stanno lasciandosi la crisi alle spalle e conquistandosi un soddisfacente tasso di crescita economica –

rispettivamente al +2,2% ed al +3,2% per il 2014 -, sebbene ad un livello più contenuto rispetto all'inizio degli anni 2000.

Il Giappone sta anch'esso crescendo ma l'elevato debito pubblico ereditato dal passato e l'estremamente basso tasso di crescita stanno creando ulteriori complessità di natura economica e fiscale. L'area Euro, inoltre, è rimasta pressoché stagnante quest'anno (il tasso di crescita per 2014 si attesta su un mero +0,8%), anche nei paesi più solidi e, sebbene, tale evidenza rifletta in parte elementi di natura congiunturale, la ripresa è stata frenata dagli strascichi della crisi, *in primis* nell'Europa meridionale, e da un basso potenziale di crescita pressoché in tutte le altre realtà nazionali.

..., per le quali si affaccia ancora lo spettro della deflazione per ...

In Europa inoltre è piuttosto concreto il rischio che la ripresa stenti ad arrivare, stante un perdurante livello della domanda con lo spettro poi che la bassa inflazione si trasformi in deflazione.

A tale proposito, se è vero che si sta cercando di sistemare l'assetto dei bilanci bancari, dall'altro lato non si può lasciare in secondo piano l'elevato livello di debito di imprese e famiglie. Pertanto per cercare di stimolare la crescita, in una cornice di domanda sempre alquanto compressa, una politica monetaria accomodante con tassi di interesse che permangono ai livelli minimi costituisce un elemento fondamentale.

...una domanda alquanto compressa a fronte di ...

Inoltre, per supportare ulteriormente la domanda, nel breve e nel medio periodo, si renderebbero opportune adeguate politiche di investimento in infrastrutture, mentre per uno sviluppo duraturo nel medio-lungo termine dovrà essere ulteriormente spinta l'attività di riforme strutturali da più parti auspicata.

... un miglioramento del quadro finanziario ma senza uno slancio negli investimenti

E' invece migliorato lo scenario sui mercati finanziari, grazie ad una crescita dei corsi azionari, alla compressione degli *spread* e ad una riduzione della volatilità dei mercati. Ciononostante, tale quadro d'insieme non ha determinato una ripresa sul fronte degli investimenti, rimasti ancora troppo sottotono.

Non si devono sottacere poi le preoccupazioni per una

sottovalutazione del rischio per i mercati che non abbiano ancora assimilato le incertezze del quadro macroeconomico, con le implicazioni che si potrebbero avere a fronte del ritiro dello stimolo monetario in alcune economie avanzate (ad esempio gli USA).

Incertezza anche nei paesi emergenti

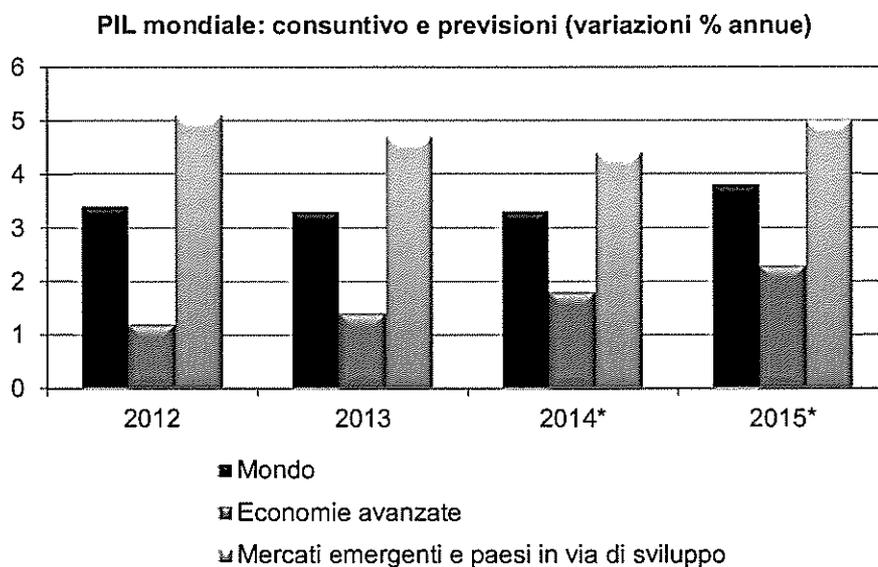
Spostandoci poi alle economie emergenti, anche per queste ultime la crescita economica si sta presentando più contenuta rispetto alle aspettative con diversi elementi di incertezza, quali ad esempio l'instabilità finanziaria (visto che i capitali stanno cercando rendimenti più elevati, bisognerebbe evitare che nei paesi emergenti i mercati finanziari si dimostrassero troppo complacenti) ed i rischi geopolitici (Ucraina e Medio Oriente in primo luogo, al momento confinati dove sono stati originati, ma che potrebbero ben presto allargarsi ad altre realtà contermini).

Principali indicatori economici mondiali: consuntivo e previsioni (variazioni % annue)

	2012	2013	2014*	2015*
PIL				
<i>Mondo</i>	3,4	3,3	3,3	3,8
<i>Economie avanzate</i>	1,2	1,4	1,8	2,3
<i> Mercati emergenti e paesi in via di sviluppo</i>	5,1	4,7	4,4	5,0
Commercio internazionale	2,8	3,0	4,3	5,3
- Importazioni				
<i>Economie Avanzate</i>	1,1	1,4	3,5	4,5
<i> Mercati emergenti e paesi in via di sviluppo</i>	5,8	5,6	5,2	6,3
- Esportazioni				
<i>Economie Avanzate</i>	2,1	2,3	4,2	4,8
<i> Mercati emergenti e paesi in via di sviluppo</i>	4,2	4,4	5,0	6,2
Inflazione				
<i>Economie avanzate</i>	2,0	1,4	1,6	1,8
<i> Mercati emergenti e paesi in via di sviluppo</i>	6,1	5,9	5,5	5,6

(*) Previsioni

Fonte: FMI, ottobre 2014



(*) Previsioni

Fonte: FMI, ottobre 2014

**L'Europa avanzata:
diversi stadi della
ripresa**

L'Europa avanzata sta attraversando una ripresa a velocità e connotati differenti.

La crescita risulta ancora alquanto debole all'interno dell'area Euro con la persistenza di rischi legati ad una ripresa lenta ed una bassa inflazione, mentre si stanno profilando anche rischi legati al mercato immobiliare (anche se fuori dall'area Euro). Così la priorità in Europa è incentrata nel consolidamento della ripresa, nel riavvio dell'inflazione e nel dare più slancio alla crescita nel medio termine grazie ad una politica monetaria accomodante, un irrobustimento dei bilanci bancari e societari, il completamento dell'Unione Bancaria oltre che all'implementazione delle riforme strutturali.

**Le caratteristiche
dell'attuale
stagnazione**

Così l'Eurozona ha evidenziato una sostanziale stagnazione nel corso degli ultimi mesi, caratterizzata da un bassissimo livello di investimenti anche nelle economie più strutturate. I mercati finanziari si sono mostrati resilienti, con *spread* a livelli pre-crisi e bassissimi costi del denaro. Ciononostante, gli effetti prolungati della crisi – domanda sotto tono, debito sovrano in aumento e

disoccupazione a livelli record – continuano a rappresentare un serio ostacolo ad una crescita solida e sostenibile.

In sintesi, la situazione attuale:

- Produzione ed investimenti a livelli precedenti alla crisi;
- Crescita differenziata e comunque debole fra i diversi paesi;
- Bassa inflazione – molto al di sotto dell'obiettivo di stabilità fissato dalla BCE - pressoché ovunque, rispecchiando una lentezza nella ripresa. Le aspettative inflative sono scese;
- Squilibri nei bilanci, in parte a causa dell'elevato livello del debito sovrano e della disoccupazione. Permane la frammentazione finanziaria e le imprese nell'economie periferiche sperimentano ancora problemi di approvvigionamento di credito. L'Asset Quality Review condotto dalla BCE deve ancora fare sentire a pieno i propri benefici;
- Nonostante il percorso in atto verso le riforme strutturali, permangono non pochi ostacoli per la produttività e la competitività del sistema.

Le aspettative

Per i prossimi mesi ci si attende uno scenario caratterizzato da crescita modesta e bassa inflazione. Per il 2014 la crescita attesa si attesta allo 0,8%, mentre per il 2015 si prevede un incremento dell'1,3%.

Se questi sono i dati di insieme, comunque, le prospettive si delineano in maniera differenziata a livello continentale, con Germania e Spagna più dinamiche mentre Francia ed Italia rimangono nelle retrovie.

Se usciamo dall'area Euro, vale la pena menzionare il Regno Unito che dovrebbe continuare a crescere a buon ritmo. La domanda si è più riequilibrata con un maggior tasso di investimento, una rapida crescita dell'occupazione ma una

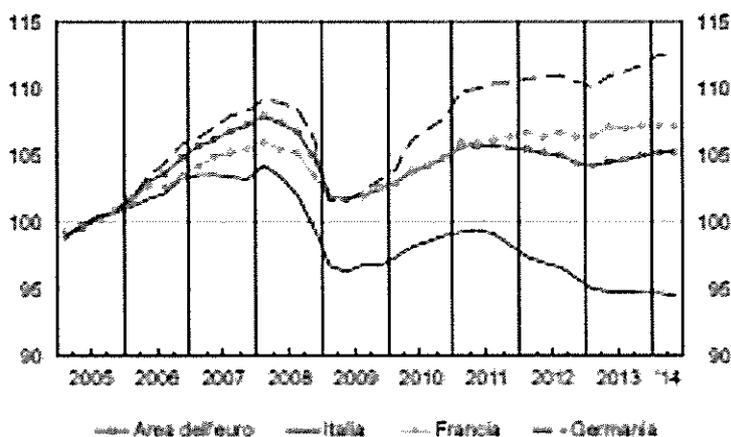
produttività piuttosto contenuta. Qui il mercato immobiliare risulta alquanto effervescente (+10% dei prezzi nell'anno a livello nazionale mentre la crescita è doppia nella Capitale) con un tasso di indebitamento rispetto al reddito disponibile molto alto, al 140%.

Principali indicatori macro economici in Europa (variazioni % annue)

	PIL			Inflazione			Disoccupazione		
	2013	2014*	2015*	2013	2014*	2015*	2013	2014*	2015*
Europa	0,5	1,5	1,9	2,0	1,3	1,6
Economie europee avanzate	0,1	1,3	1,6	1,5	0,7	1,1	10,7	10,2	9,8
Euro area	-0,4	0,8	1,3	1,3	0,5	0,9	11,9	11,6	11,2
Germania	0,5	1,4	1,5	1,6	0,9	1,2	5,3	5,3	5,3
Francia	0,3	0,4	1,0	1,0	0,7	0,9	10,3	10,0	10,0
Italia	-1,9	-0,2	0,8	1,3	0,1	0,5	12,2	12,6	12,0
Spagna	-1,2	1,3	1,7	1,5	0,0	0,6	26,1	24,6	23,5
UK	1,7	3,2	2,7	2,6	1,6	1,8	7,6	6,3	5,8
Economie europee emergenti	2,8	2,7	2,9	4,2	4,0	3,8

Fonte: FMI, Ottobre 2014

Prodotto interno lordo dell'area dell'euro e dei principali paesi dell'area
(dati trimestrali; indici: 2005=100)



Fonte: elaborazioni Banca d'Italia su statistiche nazionali

5.2 Quadro macro-economico italiano

Ci aspetta un biennio di graduale recupero, ma la recessione non è ancora terminata

Lo scenario economico globale si presenta nettamente migliore rispetto a tre mesi fa. L'incertezza rimane il maggiore ostacolo per cogliere appieno le nuove opportunità.

In questo contesto viene a delinearsi, sebbene ancora con cautela, un biennio di graduale recupero per l'Italia.

I fattori favorevoli emersi nell'ultimo trimestre sono: il crollo del prezzo del petrolio, l'ulteriore svalutazione del cambio dell'euro, il rafforzamento della crescita del commercio mondiale, il calo dei tassi di interesse che riflette l'impostazione espansiva della politica monetaria e la composizione della politica di bilancio più benefica per la crescita.

Le più recenti stime per il PIL italiano da parte di Confindustria parlano di una chiusura del 2014 con un calo dello 0,5% con previsioni di un inizio di risalita nel 2015, con un +0,5%, ed una prosecuzione di una lenta ripresa nel 2016 con +1,1%. Nel 2015 quindi il recupero sarà graduale ed è previsto accelerare nel 2016.

La seconda recessione in cui è finita l'Italia dall'inizio della crisi, non si può dire conclusa, anche se alla fase di decisa contrazione del PIL, iniziata nel terzo trimestre 2011 e finita nel terzo trimestre 2013, è seguita una sostanziale stabilizzazione su bassi livelli.

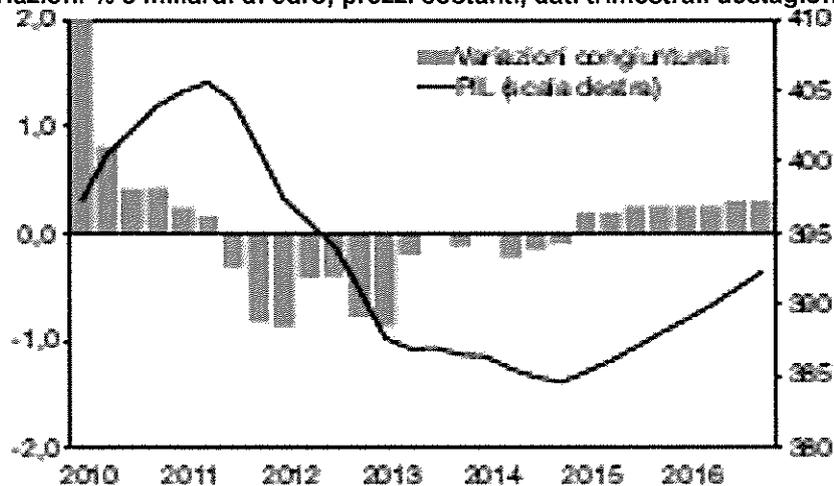
Dopo l'estate lo scenario economico italiano si è deteriorato tanto da fare rivedere marcatamente le stime previsionali per il 2014 e per il biennio successivo. Si è infatti passati da una crescita di qualche decimo di punto prevista per il 2014 nelle stime elaborate in primavera, ad una flessione di alcuni decimali di punto nei mesi autunnali, con una flessione fra i due scenari di circa un punto percentuale.

Previsioni PIL Italia per il 2014

Fonte	Primavera 2014	Autunno 2014	Differenza
DEF	+0,8% (Apr. 2014)	-0,3% (Sett. 2014)	-1,1%
Commissione Europea	+0,6% (Mag. 2014)	-0,4% (Ott. 2014)	-1,0%
OCSE	+0,5% (Mag. 2014)	-0,4% (Nov. 2014)	-0,9%
Confindustria	+0,2% (Giu. 2014)	-0,5 (Dic. 2014)	-0,7%
Consensus	+0,5	-0,4	-0,9%

Fonte: Elaborazione REAG R&D Dept. su fonti varie

PIL (variazioni % e miliardi di euro, prezzi costanti, dati trimestrali destagionalizzati)



Fonte: elaborazioni e stime CSC su dati ISTAT

In particolare quest'anno, dopo aver registrato una dinamica piatta nei mesi invernali, l'attività economica è tornata a calare nei successivi due trimestri ad un ritmo progressivamente meno intenso. L'attività è stata trainata all'ingiù dal contributo negativo di investimenti e scorte, a fronte del sostegno venuto da esportazioni nette e consumi.

Il PIL è tornato ai livelli del 2000

Il livello a cui è sceso il PIL, misurato a prezzi costanti, nei mesi estivi è inferiore del 5,1% rispetto al picco precedente (secondo trimestre 2011) e del 9,5% rispetto al massimo pre-crisi (primo trimestre 2008); è cioè tornato ai valori del terzo trimestre 2000. In termini pro-capite la perdita dal 2007 è pari a -12,3% (oltre 3.700 euro ad abitante, prezzi 2014).

PIL e principali componenti
(variazioni percentuali sul periodo precedente)

	2013	2014	2015	2016
PIL	-1,9	-0,5	0,5	0,1
Consumi delle famiglie	-2,8	0,2	0,5	0,8
Investimenti fissi lordi	-5,4	-2,4	-0,1	1,9
Esportazioni	0,6	1,8	3,5	4,0
Importazioni	-2,7	0,5	3,2	4,0
Saldo commerciale	2,3	2,9	3,8	4,2
Occupazione totale	-1,7	-0,2	0,6	0,6
Tasso di disoccupazione	12,2	12,7	12,9	12,6
Prezzi al consumo	1,2	0,2	0,2	0,6
Saldo primario della PA	2,0	1,7	1,9	2,0
Debito della PA sul PIL (%)	127,9	132,2	133,8	133,7

Fonte: elaborazioni e stime Confindustria su dati ISTAT e Banca d'Italia

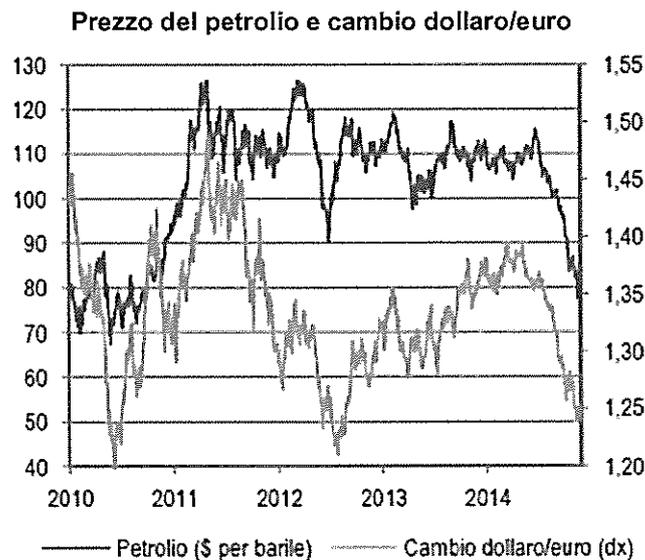
Fattori positivi e ...

La dinamica positiva nei prossimi due anni verrà sostenuta principalmente da quattro fattori:

- la svalutazione del cambio dell'euro, che darà più slancio alle esportazioni italiane verso le economie al di fuori dell'Unione monetaria;
- il prezzo del petrolio molto più basso;
- il più forte incremento del commercio internazionale, grazie alla maggiore crescita USA in uno scenario di mitigazione delle tensioni geopolitiche;

- il miglioramento del credito per imprese e famiglie, in seguito alle misure espansive della BCE e al superamento della valutazione dei bilanci delle banche.

Più nel dettaglio: la più vivace crescita della domanda mondiale (+4,4% nel 2015, dal +4,0% di tre mesi fa, +4,5% nel 2016); il petrolio più a buon mercato (70 dollari a barile, contro i 104 indicati a settembre e una quotazione corrente che sta avvicinandosi ai 60); l'euro meno forte (fissato a 1,25, dall'1,30 precedente, e probabilmente scenderà ancora).



Fonte: BCE, Thomson Reuters

...negativi

La bilancia delle previsioni non ha, però, solo il piatto delle spinte ma ha anche quello dei freni. Freni straordinari azionati dalla crisi, che continueranno a operare, sebbene con vigore diverso, nel prossimo futuro: l'alta disoccupazione che deprime redditi e fiducia delle famiglie, l'estrema selettività del credito, l'ampia capacità produttiva inutilizzata, il mercato immobiliare in aggiustamento, la perdita di competitività accumulata a causa del forte aumento del CLUP, i profitti delle imprese schiacciati tra aumento dei costi e calo del fatturato, la riduzione della leva del debito.

Il freno maggiore è determinato dai timori sulle prospettive della domanda e del reddito, a livello italiano, europeo e globale. Il compito di dissiparli spetta alla politica economica, con un quadro chiaro di provvedimenti che aiutino a superare le gravi difficoltà.

***Riattivazione graduale
di tutte le componenti
della domanda...***

La ripresa graduale della nostra economia, oltre ai fattori positivi sopra già menzionati, passerà dalle esportazioni nette alla domanda interna. Le prime continueranno a dare un apporto positivo, benché minore che nel precedente triennio. La seconda riprenderà ad aumentare dopo la pesante recessione, di cui è stata attrice protagonista, arrivando a un +1,0% nel 2016. Ciò rimetterà in moto anche le importazioni.

Via via tutte le componenti della domanda ricominceranno a salire, dando un contributo sempre più significativo.

***... con timida ripartenza
anche dei consumi***

I consumi delle famiglie sono ripartiti per primi e già quest'anno salgono dello 0,2%, che si confronta con il -6,7% cumulato nel triennio precedente. Il ritmo di incremento annuo dovrebbe arrivare allo 0,8% nel 2016.

Questa dinamica è molto contenuta rispetto all'aumento del reddito disponibile, che registrerà incrementi di quasi il 2% nei prossimi due anni, grazie alla maggiore occupazione (+0,9% cumulato nel biennio) e ai guadagni nelle retribuzioni reali (+1,0% l'anno nel triennio 2014-16). Questi ultimi sono conseguiti in virtù dell'inflazione tenuta prossima allo zero sia dalla diminuzione del costo del petrolio sia dall'azzeramento dell'aumento del CLUP. Azzeramento da ricondurre non tanto alla moderazione salariale, quanto a un po' di incremento ciclico della produttività e alla diminuzione degli oneri sociali decisa dal Governo.

L'aumento dei consumi, comunque, è stimato conservativamente per scontare il ripristino di livelli fisiologicamente più elevati del tasso di risparmio delle famiglie.

Gli investimenti continuano a diminuire minando la spinta della ripresa

La spesa per investimenti è in calo da sei anni e cumulativamente di circa un quarto tra il 2007 e il 2013.

Nel periodo compreso fra il II trimestre 2013 e il III trimestre 2014, gli investimenti fissi lordi sono diminuiti complessivamente di un punto percentuale.

Tale contrazione è stata determinata da una flessione della spesa per macchine, attrezzature e altri prodotti (-0,5%), per mezzi di trasporto (-4,9%) e degli investimenti in costruzioni (-0,9%).

Investimenti fissi in Italia (milioni di €)

	Valori concatenati (III trimestre 2014)	Variazione %				
		2011	2012	2013	II 2014/ III 2014	III 2014/ III 2013
Costruzioni	34.220	-3,7	-6,1	-6,7	-0,9	-4,0
Macchine e attrezzature	27.682	-2,5	-10,5	-6,3	-0,5	-2,5
Mezzi di trasporto	4.744	-1,5	-12,7	12,9	-4,9	1,0
Totali investimenti fissi lordi	66.620	2,2	-8,0	-4,7	-1,0	-3,1

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati ISTAT

Secondo le previsioni, gli investimenti diminuiranno anche per il 2014 e inizieranno a recuperare dal 2016: -2,4% nel 2014, -0,1% nel 2015 e +1,9% nel 2016. Gli acquisti di macchinari e mezzi di trasporto calano nell'anno in corso (-1,5%) e recupereranno nei due successivi (+1,2% e +2,4% rispettivamente); quelli in costruzioni, invece, scenderanno nel 2014 (-3,2%) e nel 2015 (-1,4%) e ripartiranno lentamente nel 2016 (+1,4%) con una flessione cumulata dall'inizio della crisi superiore ai 30 punti percentuali.

L'incertezza sui tempi e sulla velocità di uscita dalla crisi, le condizioni stringenti dell'accesso al credito, l'ampia capacità produttiva inutilizzata e la bassa redditività, oltre al permanere e anzi all'aggravarsi delle difficili condizioni del fare impresa

(burocrazia, pressione fiscale) hanno determinato l'ulteriore rinvio dei piani di investimento. Il miglioramento del costo e della disponibilità di credito e lo scenario economico più favorevole nei prossimi mesi potranno rilanciare l'acquisto di beni capitali.

Alla fine del periodo di previsione gli investimenti totali risulteranno inferiori ancora del 25,9% rispetto al 2007. Tale profonda riduzione agisce negativamente sul potenziale di crescita.

Consolidamento dei conti pubblici

Il consolidamento dei conti pubblici proseguirà. L'aggiustamento è assolutamente indispensabile, dati il livello raggiunto dal debito e la necessità di assicurare gli investitori sulla sostenibilità di quest'ultimo.

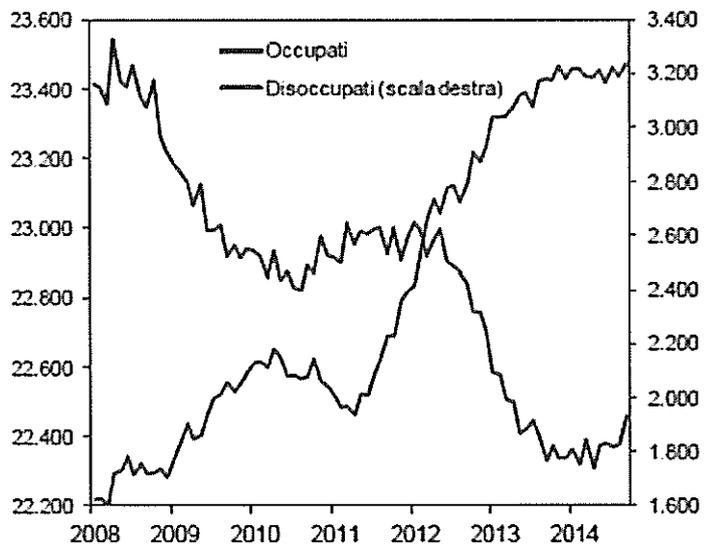
Tuttavia, il pilastro che sostiene la stessa sostenibilità è la crescita. Occorre, perciò, procedere con gradualità lungo il sentiero di rientro del deficit pubblico, in modo da non inchiodare il Paese ad una stagnazione, altrettanto insopportabile sul piano politico e sociale e foriera di iniziative populistiche.

Va ricordato che l'Italia ha fatto grandi sacrifici in questi anni, sintetizzati dalla diminuzione del 12,3% del reddito pro-capite, ossia oltre 3.700 euro per abitante (prezzi 2014), che è così arretrato ai livelli del 1997.

La disoccupazione

Un altro dato altamente significativo, causa e insieme simbolo del disagio sociale, è quello della disoccupazione e, più in generale, dell'area di quanti non hanno sufficiente lavoro. Il tasso di disoccupazione ha superato il picco del 13% in autunno; raggiunge il 14,2% se si considera l'utilizzo massiccio della CIG. Il tasso di disoccupazione giovanile si attese poi sul 43,3%. Le previsioni indicano che tale indicatore inizierà a scendere lentamente dalla seconda metà del 2015 e arriverà al 12,4% a fine 2016. Nelle stime previsionali non sono inclusi però gli effetti, indubbiamente favorevoli ma non quantificabili, del Jobs Act e di EXPO 2015. Ciò lascia spazio a possibili sorprese positive per la crescita italiana nel prossimo biennio.

Numero di occupati e disoccupati (migliaia)



Fonte: elaborazioni CSC su dati ISTAT, Rilevazione sulle Forze Lavoro

5.3 Il mercato immobiliare italiano

- Gli investimenti in costruzioni

Nel 2014 gli investimenti in costruzioni flettono del 3,5% con una perdita di oltre il 30% rispetto al 2008

In un contesto di recessione dell'economia, la situazione del settore delle costruzioni rimane drammatica. I principali indicatori settoriali riferiti all'anno in corso evidenziano un inasprimento della crisi nel corso dell'anno. Nel primi tre trimestri del 2014 il calo in termini di investimenti in costruzioni è stato del 3,1% nel confronto con lo stesso periodo dell'anno precedente.

La caduta dell'attività produttiva nel settore continua a manifestare i suoi effetti negativi su occupazione e tessuto produttivo. Nei primi nove mesi del 2014 gli occupati nel settore diminuiscono ulteriormente del 4,1% e, in particolare, nel III trimestre dell'anno le costruzioni sono l'unico settore a registrare ancora un segno negativo.

La stima dell'Ance per il 2014 segna una flessione del 3,5% in termini reali degli investimenti in costruzioni, in peggioramento rispetto allo scenario formulato a giugno scorso (-2,5%).

Il 2014 rappresenta il settimo anno consecutivo di crisi e dal 2008 il settore delle costruzioni ha perso il 32% degli investimenti pari a circa 64 miliardi di euro.



Fonte: elaborazioni ANCE su dati ISTAT

Nei sette anni, per la nuova edilizia abitativa la flessione raggiunge il 62,3%, l'edilizia non residenziale privata segna una riduzione del 23,6%, mentre le opere pubbliche registreranno un caduta del 48,1% (-54,1% dal 2005 al 2014). Solo il comparto della riqualificazione degli immobili residenziali mostra una tenuta dei livelli produttivi (+18,5%).

Investimenti in costruzioni in Italia

	2014 (mln €)	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*	2015*	2008- 2014*
COSTRUZIONI	135.332	-3,1%	-9,5%	-3,8%	-3,8%	-6,7%	-6,9%	-3,5%	-2,4%	-32,0%
Abitazioni	66.482	-1,0%	-9,1%	-0,1%	-7,4%	-6,9%	-5,7%	-2,4%	-1,3%	-28,7%
• nuove	20.565	-4,2%	-18,4%	-4,9%	-16,0%	-16,9%	-19,0%	-10,2%	-8,8%	-62,3%
• manutenzioni straordinarie	45.917	3,5%	3,1%	4,8%	0,6%	0,8%	2,9%	1,5%	2,0%	18,5%
Non residenziali	68.850	-5,0%	-9,9%	-7,4%	-0,1%	-6,4%	-8,0%	-4,6%	-3,5%	-35,0%
• private	43.357	-3,1%	-12,3%	-	8,0%	-3,6%	-7,2%	-4,3%	-3,0%	-23,6%
• pubbliche	25.493	-7,2%	-7,0%	-12,6%	-10,5%	-10,6%	-9,3%	-5,1%	-4,3%	-48,1%

(*) Stime ANCE

Fonte: ANCE

Crescita degli interventi di riqualificazione

Da sottolineare che gli investimenti in riqualificazione del patrimonio abitativo, che rappresentano nel 2014 il 34% del valore degli investimenti in costruzioni, sono l'unico comparto a mostrare un aumento dei livelli produttivi.

Rispetto al 2013, per gli investimenti in tale comparto si stima una crescita dell'1,5% in termini reali. L'aumento stimato per l'anno in corso, è imputabile anche all'effetto di stimolo derivante dalla proroga del potenziamento degli incentivi fiscali per le ristrutturazioni edilizie e risparmio energetico.

- **Il mercato immobiliare: *overview***

La ripresa del settore immobiliare si sta rivelando più lenta e problematica di quanto sul finire dello scorso anno non si fosse ipotizzato.

Ad incidere negativamente sui livelli di attività ha contribuito il deterioramento del quadro macroeconomico e quindi le prospettive reddituali oltre che il livello di fiducia di famiglie ed imprese.

Ricordiamo infatti che il PIL italiano, inizialmente previsto in aumento di qualche decimo di punto percentuale nel 2014, si è andato ad erodere sino a collocarsi di 30 punti base in territorio negativo.

A ciò si aggiunga una perdurante tendenza alla deflazione, a conferma di una certa fragilità del quadro complessivo e delle difficoltà di un rilancio significativo; ma un importante impatto è anche a quello derivante da una scelta del settore bancario di selezionare molto attentamente l'esposizione nei confronti del comparto.

Vero è che nel corso dell'anno si è registrato un incremento a due cifre delle erogazioni bancarie, anche se una buona porzione di queste ultime sono ascrivibili alla componente di surroga e sostituzione, scaturita dalla progressiva compressione dei tassi di mercato.

Il numero di compravendite ha smesso di diminuire nel corso dell'anno dopo una fase lunga sette anni connotata da continue riduzioni che hanno pressoché dimezzato i volumi compravenduti.

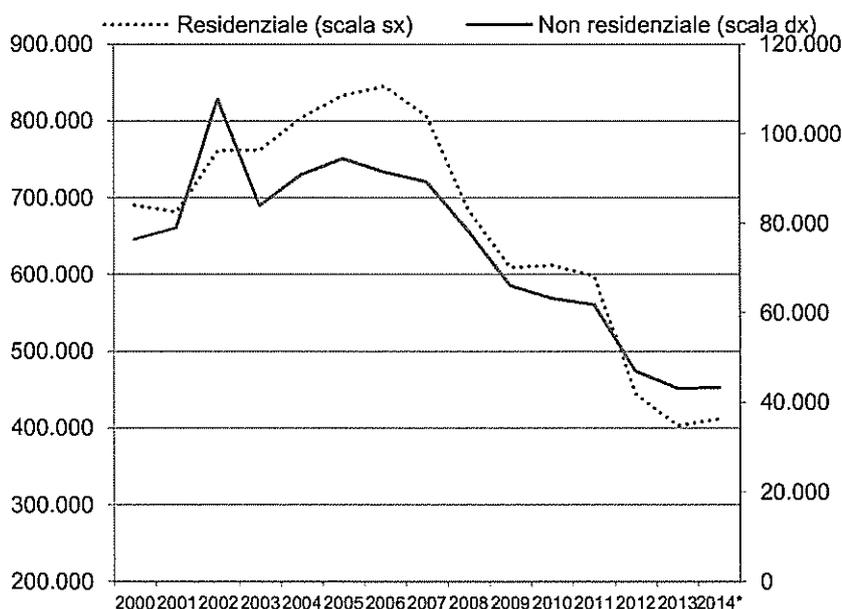
Per il 2014 si stimano poco più di 410 mila compravendite di abitazioni, in crescita del 2,2% rispetto alla fine del 2013, ma con una evidente riduzione rispetto al picco di 845 mila contratti nel corso del 2006.

Le transazioni di immobili non residenziali hanno anch'essi smesso di ridursi nel complesso, pressoché confermando il livello

raggiunto nel 2013, a quota 43 mila compravendite, con una flessione del 54% rispetto al picco del 2005 quando si sfioravano 95 mila compravendite.

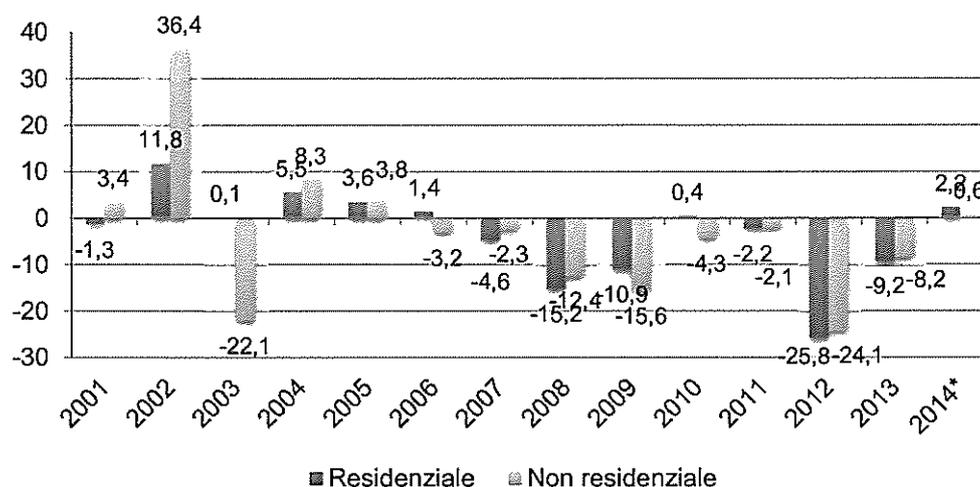
Se è opinione condivisa che il mercato ha evidenziato segnali di ripartenza, anche se timidi, è altrettanto condivisa la lettura che non si tornerà sui livelli pre-crisi se non nel lungo periodo. Le previsioni in questo ambito conducono ad una ipotesi di raggiungere circa 517 mila compravendite di abitazioni nel 2017, mettendo quindi a segno una variazione media annua del 7-8%.

Numero di compravendite di immobili in Italia



Fonte: elaborazioni e stime REAG R&D Dept. su dati Agenzia delle Entrate

Variazioni annuali nel numero di compravendite di immobili (%)



Fonte: elaborazioni e stime REAG R&D Dept. su dati Agenzia delle Entrate

Numero di compravendite nei primi tre trimestri 2014 e variazione % tendenziale annua

Comparto	Numero di compravendite I-II-III trimestri 2014	Variazione % annua 2014 - 2013
Residenziale	300.859	2,2%
Terziario	6.212	-6,7%
Commerciale	17.755	2,3%
Produttivo	6.586	3,8%
TOTALE	331.412	2,1%

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Agenzia delle Entrate

I prezzi

Per quanto riguarda l'andamento dei prezzi, non si arresta il *trend* discensivo come invece si è visto a proposito dei volumi transati. Nella seconda parte del 2014 si registra una ulteriore contrazione nei valori, seppur leggermente meno marcata di quanto non si evidenziasse nei semestri precedenti, ma non vi sono prospettive di ripresa a breve termine. Il perdurare della pressione ribassista, che nel breve periodo non pare destinata ad attenuarsi, rappresenta un fattore, che, oltre ad attestare debolezza economica della domanda ed eccesso di offerta, induce al differimento delle scelte di investimento in attesa di condizioni più propizie.

Negli ultimi anni, infatti, abbiamo assistito, oltre che ad una flessione marcata del numero di transazioni concluse, anche ad un ripiegamento in termini di valori di scambio. I prezzi hanno iniziato a flettersi fra il 2007 ed il 2008 e la variazione cumulata si attesta nell'ordine di 20 punti percentuali in valore nominale in maniera generalizzata per tutti i comparti immobiliari considerati, con una riduzione superiore al 4% nel corso dell'ultimo anno, con previsioni di ulteriori riduzioni nel corso del 2015.

Variazioni dei prezzi correnti degli immobili (%)

	GIU - DIC 2014	DIC 2013 – DIC 2014	2008 - 2014
ABITAZIONI NUOVE	-1,7	-4,0	-19,2
ABITAZIONI USATE	-1,8	-4,4	-19,7
UFFICI	-1,7	-4,4	-21,0
NEGOZI	-1,7	-4,2	-17,7

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su fonti varie

Nonostante il calo dei prezzi delle abitazioni sia stato accompagnato da una riduzione meno sensibile del potere d'acquisto delle famiglie, al punto che dal 2008 ad oggi si è registrata una crescita dei metri quadrati acquistabili con una annualità di reddito, l'incertezza sulle condizioni economiche e lavorative delle famiglie, associata al razionamento della componente creditizia, hanno finora ostacolato la ripresa del mercato.

Il fatturato

Dalla combinazione dell'andamento di compravendite e prezzi, otteniamo il dato sul fatturato del settore legato alle transazioni. Esso si attestava sugli 80 miliardi di Euro nel 2013, composto da 67,5 miliardi di Euro del comparto residenziale e da 12,1 miliardi di Euro per quello degli immobili per attività economiche. Per il 2014 si prevede una ulteriore diminuzione del 2,2%, data da una piccola ripresa sul fronte transattivo, che però non riesce a

compensare la flessione dei prezzi di compravendita. Quindi dal 2007 ad oggi si evidenzia un dimezzamento, ma con una riduzione più marcata in corrispondenza degli immobili non residenziali che perdono il 60%.

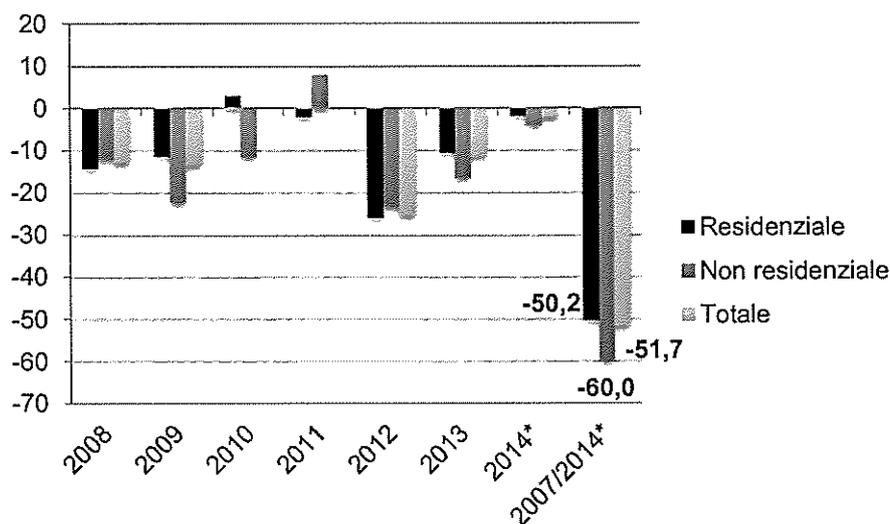
Le aspettative per il 2015 sono di una sostanziale stabilità del fatturato imputabile ad una crescita sul fronte transattivo, a fronte di una ulteriore limatura dei valori.

Il fatturato del mercato immobiliare (miliardi di Euro)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Residenziale	133	114	101	104	101,8	75,4	67,5	66,2
Non residenziale	29	25,5	19,8	17,5	18,9	14,5	12,1	11,6
Totale	161	140	121	121	120,7	89,9	79,6	77,8

Fonte: elaborazioni e stime REAG R&D Dept. su dati Agenzia delle Entrate

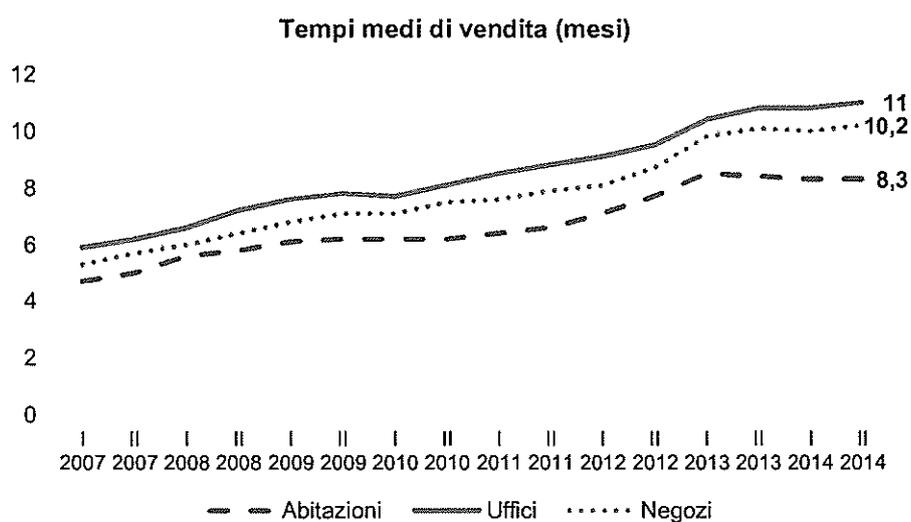
Il fatturato del mercato immobiliare (variazioni % annue)



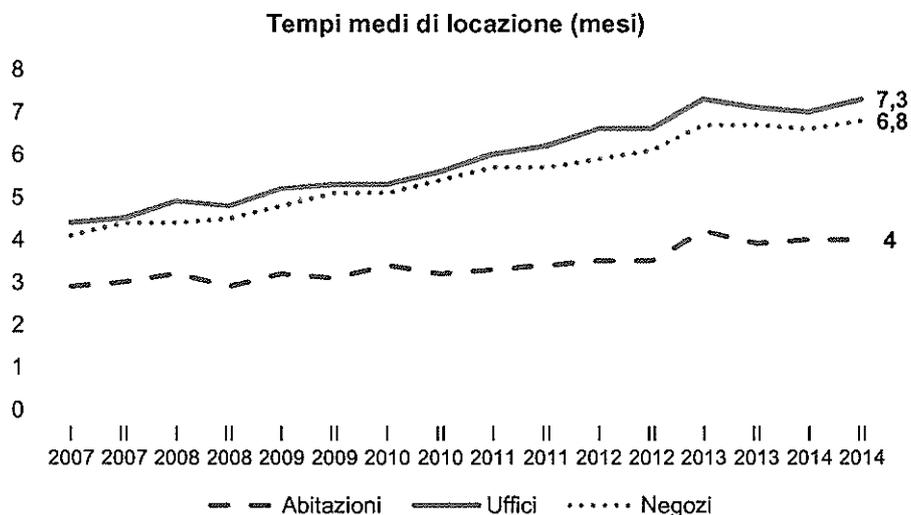
Fonte: elaborazioni e stime REAG R&D Dept. su dati Agenzia delle Entrate

I tempi di vendita e gli sconti sui prezzi richiesti A tutt'oggi la ripresa mostra segnali molto deboli e latenti sul fronte delle compravendite, mentre non è ravvisabile negli altri indicatori che esprimono, invece, una condizione di stagnante

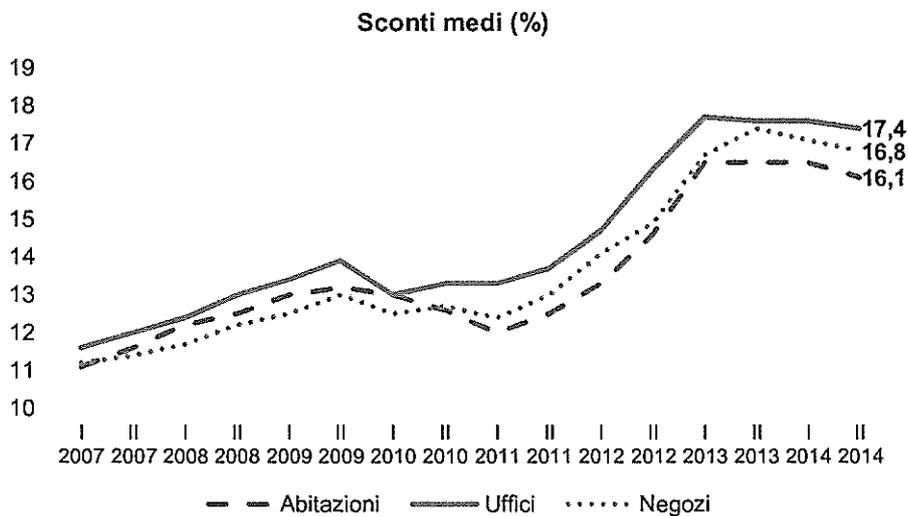
illiquidità degli immobili, alla cui base va posta la rilevanza dei tempi di assorbimento e degli sconti praticati sui prezzi richiesti. I tempi necessari per vendere o locare rimangono alquanto alti e sostanzialmente invariati. Per le abitazioni sono necessari oltre 8 mesi per vendere e 4 per locare, mentre si parla di 11 mesi per alienare un ufficio e oltre 10 per un negozio. Per la locazione di unità direzionali o commerciali ci si colloca nell'intorno dei 7 mesi.



Fonte: elaborazioni REAG R&D Dept. su fonti varie



Fonte: elaborazioni REAG R&D Dept. su fonti varie



Fonte: elaborazioni REAG R&D Dept. su fonti varie

In sintesi quindi il mercato immobiliare italiano risente ancora pesantemente della restrizione del credito erogato al settore e delle difficoltà economiche dei potenziali acquirenti che devono fare i conti con la selettività del sistema bancario. I fattori finanziari alla base della forte espansione avvenuta tra la fine degli anni '90 e la prima metà del decennio successivo sono

venuti meno, mentre hanno preso il sopravvento quelli di natura reale, quali l'incertezza sulle condizioni economiche attuali e prospettive delle famiglie.

Questa situazione, che si protrae oramai da alcuni anni, ha ingessato il mercato su livelli di attività inusitabilmente bassi, anche in ragione di un *repricing* lento e disallineato rispetto all'erosione della disponibilità di spesa di famiglie e imprese. Nel 2014 la timida ripresa delle compravendite di abitazioni rappresenta quindi un primo segnale di cambiamento del quadro congiunturale cristallizzatosi già da alcuni anni, che vedeva le componenti di offerta e di domanda divergere, con la rigidità della prima a condizionare pesantemente le trattative.

- **Gli investimenti nel *real estate***

Per il 2014 si prevedono circa 5 miliardi di investimenti immobiliari

L'attività del mercato italiano nel terzo trimestre è stata vicina a quella dello stesso periodo del 2013. Nel III trimestre del 2014 gli investimenti immobiliari in Italia hanno superato il miliardo di Euro. Ciò rappresenta un aumento trimestrale del 5,5%, e di oltre il 16% su base annua.

Il mercato ha superato la crisi della fine del 2011 e del 2012 e dovrebbe raggiungere nuovamente i livelli annuali del 2013. Infatti, le transazioni già chiuse in ottobre e quelle in negoziazione avanzata ci fanno stimare un volume di circa € 2 miliardi nel IV trimestre, il che rappresenterebbe uno dei migliori Q4, così da avere un dato consolidato annuale nell'ordine di 5 miliardi di investimenti conclusi.

L'attività del mercato viene stimolata dagli investitori esteri che continuano a guardare all'Italia con forte interesse. Tuttavia, non vi è al momento abbastanza prodotto disponibile idoneo alla tipologia di investimento che gli investitori hanno in mente. Pertanto si osserva una forte competizione per i prodotti di

**Poca offerta sui
prodotti core, molto
ambiti dagli
investitori esteri**

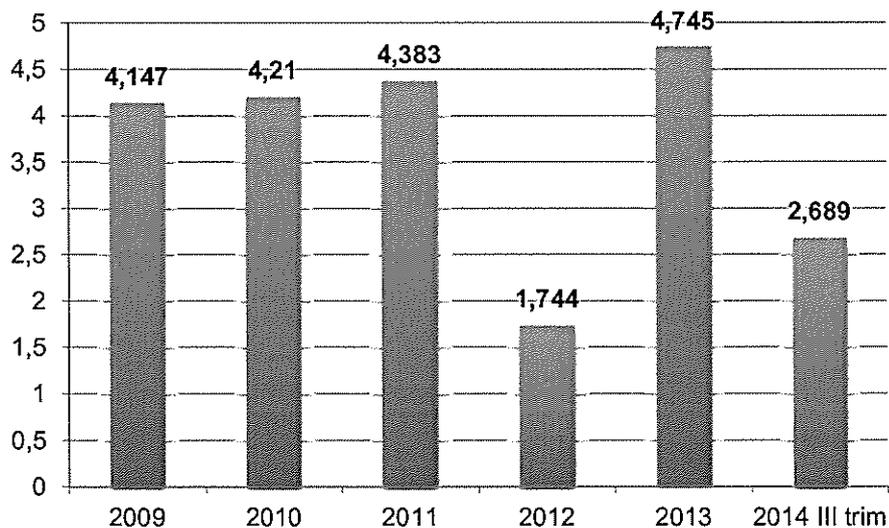
qualità che vengono posti sul mercato.

La forte competizione su alcuni prodotti, in particolare gli uffici in *location prime*, sta determinando una compressione dei rendimenti primari sia a Milano che a Roma. Una tendenza che dovrebbe perdurare anche nel 2015, almeno per i prodotti *prime*.

I prodotti *non prime*, al contrario, in particolare se sfitti o *value-added*, continueranno ad avere difficoltà nel trovare un compratore in quanto considerati troppo rischiosi e potranno essere venduti soltanto a fronte di forti sconti e con rendimenti elevati.

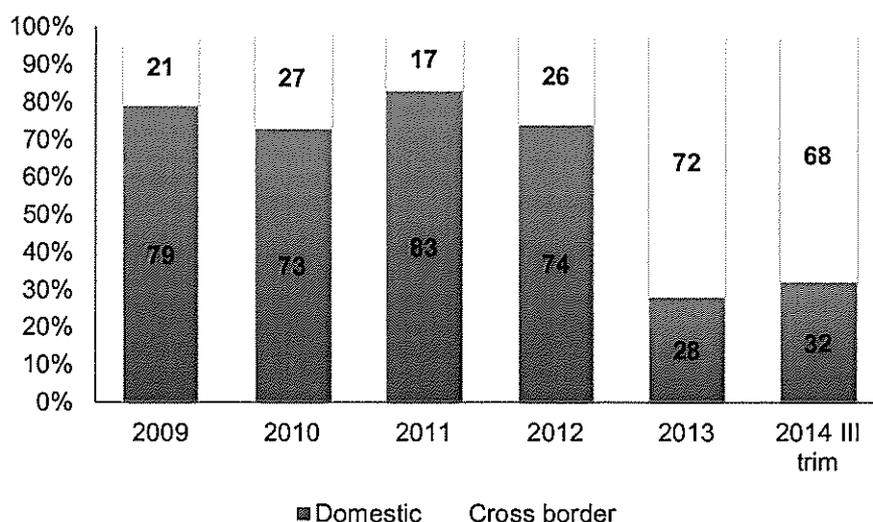
Gli investitori esteri stanno vendendo a nuovi *players* internazionali, mentre gli investitori italiani non sono molto attivi come compratori, ma nemmeno come venditori.

Investimenti immobiliari in Italia (miliardi di Euro)



Fonte: elaborazioni REAG R&D Dept. su dati BNP Paribas

Investimenti per provenienza dell'investitore (%)



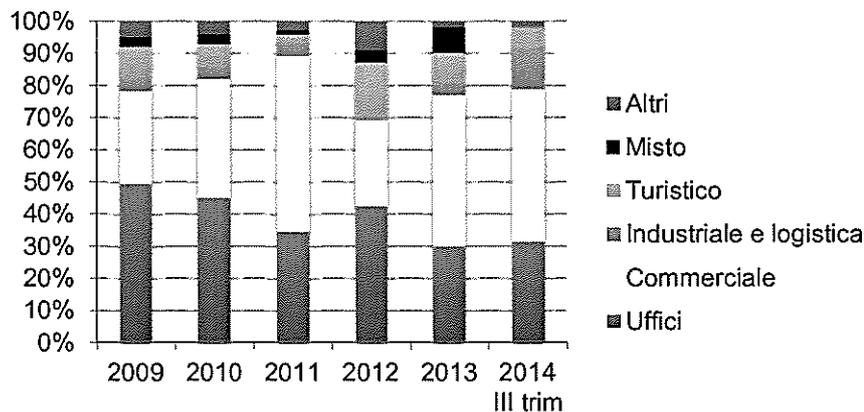
Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati BNP Paribas

Più della metà delle transazioni del trimestre hanno riguardato gli uffici. Fra le transazioni di rilievo negli ultimi mesi, si menziona un immobile nel centro di Milano, acquistato dal Fondo Sovrano del Qatar ed affittato a Credit Suisse, e una parte del portafoglio Calvino, composto da sei uffici, ed acquistati da Cerberus dal fondo Atlantic 2 – Berenice, gestito da Idea Fimit. Inoltre, da citare anche un portafoglio di gallerie commerciali Auchan, comprate da Antirion Sgr, la vendita del centro commerciale Le Terrazze (SP), oltre alla cessione del 50% delle quote di CBREGI nel centro commerciale Roma Est - così GIC diviene proprietario al 100% - e l'acquisizione di Olinda Fondo Shop (non computate nel dato del III trimestre perché o in corso o perfezionate nel IV trimestre). Nel settore turistico, da notare la vendita del Forte Village ad investitori privati ceceni.

Da rilevare quindi il ritorno delle grandi transazioni sia come *asset* singoli che come interi portafogli (ad es. Cerberus con Atlantic 2 e il portafoglio AEW di immobili

logistici da parte di P3), sottolineando un elevato livello di liquidità che è tornato anche sul nostro mercato.

Distribuzione degli investimenti immobiliari in Italia per tipologia (%)



Fonte: elaborazioni REAG R&D Dept. su dati BNP Paribas research

Lo Sblocca Italia e il Decreto Competitività elementi di attrazione per gli investimenti esteri

Nell'intento di rendere più attrattivo il nostro mercato per gli investitori, esteri e domestici, sono state introdotte alcune novità nel documento governativo *Sblocca Italia* riguardanti principalmente la regolamentazione delle SIIQ e alla liberalizzazione dei contratti di locazione non residenziali, rendendo il contratto più bilanciato tra inquilino e proprietario - *landlord's friendly* – per i contratti con canone annuale superiore a 250 mila Euro.

Inoltre, il Decreto Competitività prevede di allargare oltre le banche l'offerta di soggetti che potrebbero prestare debito. In particolare, ciò consentirebbe anche alle compagnie assicurative di fare attività di *financing* senza ricorrere ad un intermediario bancario. Questo favorirebbe una maggiore disponibilità di debito e potrebbe rappresentare un volano importante per gli investimenti immobiliari nel futuro.

5.4 Il mercato degli immobili commerciali in Italia

Un fattore positivo: la rinnovata dinamicità del mercato retail italiano

L'Italia è stata una delle protagoniste della dinamica attività che ha caratterizzato il mercato immobiliare commerciale europeo nel corso del 2014. Il settore ha riscosso i favori tra i portafogli degli investitori istituzionali, diventando la seconda più importante *asset class* e facendo crescere l'attrattiva dello stivale agli occhi dei principali investitori internazionali. Alcune delle più significative transazioni a livello europeo si sono svolte nel territorio italiano. Complessivamente, negli ultimi tredici mesi (ottobre 2013 – novembre 2014) sono stati transati oltre 1,42 milioni di mq di superficie ad uso commerciale, comprendenti, soprattutto, centri commerciali e immobili della Grande Distribuzione Organizzata, per un totale superiore ai 3,4 miliardi di euro, con diverse operazioni di interi portafogli. (Fonte: Scenari Immobiliari)

L'economia del paese è fragile, mancano segnali di ripresa.

Nonostante i segnali positivi appena descritti, il *sentiment* generale sull'economia del Paese è peggiorato durante l'estate, sulla scia della secondo consecutivo calo del PIL registrato nel secondo quadrimestre. La ripresa è ancora debole e questo ha spinto i principali istituti di ricerca ad adeguare le loro stime annuali di crescita per l'Italia verso il basso, rimandando il recupero di un altro anno. Il piano di riforme annunciato dal Governo sta procedendo a un ritmo molto più lento rispetto alle attese, anche se rappresenta ancora un'opportunità.

La domanda interna continua ad essere debole e anche sul mercato del lavoro non si prevede alcun miglioramento nel breve periodo. Infatti, il tasso di disoccupazione dovrebbe rimanere intorno al 12,6% senza alcun miglioramento significativo. Il governo sta esaminando una riforma del mercato del lavoro, ma gli effetti di questa saranno visibili solo nel medio-lungo termine. Questa situazione ha fatto sì che le vendite al dettaglio siano

diminuite del 3,1% nel mese di Agosto rispetto allo stesso mese nel 2013. Rispetto alla fine 2013, l'indice è sceso del 1,5%, a causa di un calo delle vendite di prodotti non alimentari (-2,5%) e alimentari (-3,7%). Inoltre, tutti i formati di distribuzione osservano un calo delle vendite rispetto al 2013, meno accentuato, però, nella grande distribuzione con -0,9%. Le piccole e medie strutture di vendita hanno registrato un calo del 3,4% delle vendite su base annua.

Il reddito disponibile delle famiglie è diminuito del 1,4% nel III trimestre del 2014 rispetto al trimestre precedente e del 1,1% rispetto al corrispondente periodo del 2013. La spesa delle famiglie per consumi finali, in valori correnti, è aumentata del 0,2% rispetto al trimestre precedente e dello 0,8% rispetto allo stesso periodo nel 2013.

Gli investimenti

Il settore *retail* ha continuato a essere il settore preferito degli investitori come nei primi mesi del 2014, pari al 50% del volume totale investito in Italia. Circa 140 milioni di Euro di asset commerciali sono stati scambiati nel III quadrimestre 2014, portando i volumi degli scambi complessivi per il 2014 a € 1,2 miliardi (Fonte: Cushman&Wakefield).

Il volume degli investimenti nel *retail* nel corso del III trimestre dell'anno è sceso del 41% rispetto al trimestre precedente e del 38% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Tuttavia, ciò non significa minore interesse nel settore, ma piuttosto un allungamento notevole dei tempi di completamento degli investimenti in atto, portando ad un aumento del volume di affari in cantiere che molto probabilmente sarà trasformato in investimenti effettivi entro fine anno.

Infatti, l'attuale volume di investimento nel *retail* stimato per l'ultimo trimestre è vicino ad un miliardo di euro e comprende Roma Est, Fashion District, Fondo Olinda e un numero consistente di altre negoziazioni per punti vendita in centri

commerciali e nelle *high street*.

Inoltre, uno degli investimenti principali è sicuramente la transazione del centro commerciale "Le Terrazze" di La Spezia, con un investimento di oltre € 100 milioni, effettuato da Union Investment, che ha acquisito una quota del 90% da Sonae Sierra; ed anche la grande operazione portata a compimento da Carrefour a livello europeo, cioè l'acquisto da Klepierre di ben 126 centri commerciali tra Francia, Spagna e Italia, comprendente ben sette strutture situate nella nostra penisola, per un valore complessivo di circa due miliardi di euro.

Il volume investito nelle *high street* è in aumento, soprattutto grazie alla cessione di sportelli bancari che stanno effettuando molti istituti di credito. Nel corso dei primi nove mesi dell'anno, questo tipo d'investimento ha rappresentato il 45% del volume totale investito nelle *high street* di tutta Italia. L'acquisizione da parte di Foncier LFPI di un portafoglio di 13 sportelli bancari in posizioni chiave della città secondarie italiane per circa € 70 milioni, è il più grande affare in questo segmento nel III trimestre. Una novità rilevante rispetto ai mesi precedenti ha visto protagonista un fondo pensione italiano il quale ha portato avanti un accordo, registrato nel III trimestre. Si tratta di un investimento nel fondo *retail* creato da Antirion SGR insieme a GCI e contenente 3 gallerie commerciali con ancora Auchan a Mesagne (Brindisi), Mestre e Bussolengo. Questo è un segno positivo, dopo che il Fondo Negri - con la recente acquisizione della galleria "Le Fonti del Corallo" in Livorno - aveva già dimostrato la fiducia negli investitori istituzionali nazionali in questa categoria di *asset*, che si va sempre più affermando come investimento *core*. I rendimenti sono rimasti stabili nel III trimestre 2014, riflettendo il peggioramento delle aspettative di crescita per l'economia italiana rispetto ai mesi pre-estivi. Le nuove operazioni sono stimate in oltre € 1 miliardo in

investimenti nel *retail*, le quali potrebbero essere completate già entro la fine del trimestre. In questo senso l'investimento più rilevante siglato all'inizio di ottobre è senza dubbio la cessione del 50% di quota nel centro commerciale *prime* Roma Est da CBREGI a GIC a poco più di 200 milioni di €. In prospettiva, le grandi strutture con un bacino regionale e con una comprovata continuità di rendimento, soprattutto in Italia settentrionale e centrale, rimarranno l'obiettivo principale per gli investitori, soprattutto dove è possibile l'espansione delle dimensioni della struttura. Ciò è in parte dovuto al fatto che l'Italia rimarrà un mercato di riferimento e che i prodotti del settore *retail* si sono dimostrati più resilienti nella fase di recessione.

**Focus Centri
Commerciali**

Non sono state registrate nuove realizzazioni di rilievo nel III trimestre 2014, mentre nel corso del I semestre c'è da segnalare, tra le più importanti l'apertura di un centro nelle Marche, il Cuore Adriatico, di un centro in Umbria, il Quasar, e soprattutto, il Nave Da Vero Shopping Center di circa 39.000 mq di GLA, sviluppato da Corio e situato a Mestre ed il Lifestyle Shopping Village - Shoppinn Brugnato di 22.500 mq di GLA (prima fase) in provincia di La Spezia vicino alle Cinque Terre.

Complessivamente, il volume totale del nuovo stock completato ammonta a soli 126.200 mq di GLA. I lavori su progetti già avviati e con prevista ultimazione tra il 2015 e il 2017 procedono lentamente ed il volume in fase di costruzione è pari a 1,4milioni di mq di GLA (considerando anche *Retail Park* e FOC), di cui circa 1,1milioni di mq di centri commerciali. (Fonte: Scenari Immobiliari)

Le stime di fine anno annunciano un forte aumento del 30-50% nell'avanzamento dei lavori rispetto al 2013. Nonostante il miglioramento in corso, i livelli sono ancora notevolmente inferiori a quelli tra il 2003 e il 2008, e non vi è alcuna previsione di recupero per il breve e medio termine.

I centri più importanti apriranno nelle principali città come Roma e Milano e comprendono Westfield Milano a Segrate (MI) e Aurelia a Roma. Altri importanti progetti in costruzione sono il Maximo Shopping Center (60.595 mq di GLA), sviluppato da Parsitalia sulla Laurentina a Roma e l'Arese Shopping Center (90.320 mq di GLA), sviluppato da Finiper, nel quadrante nord-ovest della provincia di Milano.

In termini di attività di sviluppo nel settore *retail*, i segnali positivi degli ultimi trimestri stanno rafforzando l'interesse da parte degli specialisti del settore e degli sviluppatori. *Players* come Corio, ECP, Westfield, LandLease e ECE continuano a cercare delle opportunità d'investimento in Italia, sebbene puntino, esclusivamente a centri e *location prime*.

Vi è una crescente attenzione alla ristrutturazione e all'ampliamento, un *trend* che è destinato a crescere nei prossimi anni. È un modo per i proprietari di affrontare la concorrenza degli aggregati commerciali più moderni, per rimodellare i propri spazi con nuovi *layout* e offrire nuovi marchi, per meglio adattarsi al cambiamento delle abitudini di consumo. L'Orio Center vicino Bergamo, ad esempio, si espanderà da 30.000 mq nei prossimi due anni, così come il centro ESP di Ravenna, a cui saranno aggiunti circa 20.000 mq tra il 2016 e il 2017.

Le condizioni del mercato attuale stanno offrendo ai player distributivi nuove opportunità per ~~di~~ entrare nel mercato italiano. Il caso più eclatante è Galerie Lafayette, che ha recentemente siglato un accordo per lo sviluppo futuro di Westfield in Italia. Gli affitti per i centri *prime* e i centri secondari con ottime *performance* sono rimasti stabili rispetto alla prima metà del 2014. Tuttavia, i centri situati nelle *location* secondarie sono più deboli e soffrono a causa della concorrenza. I canoni in questi centri sono ancora bassi e non sono previsti segnali di ripresa

nel breve periodo.

**Focus Retail Park e
Factory Outlet**

L'Italia è il secondo paese in Europa, dopo l'Inghilterra, *leader* in termini di strutture FOC con 24 unità al di sopra dei 10.000 mq di GLA e con una dimensione media dei centri di circa 26.000 mq. Il mercato FOC è maturo e su tutto il territorio nazionale ci sono 4 nuovi progetti in apertura nei prossimi anni, di cui il più importante è lo "Scalo Milano City Style" con una GLA complessiva di 60.000 mq a progetto completato, per il quale è prevista l'apertura di una prima fase nel 2015. Anche Mc Arthur Glen ha recentemente annunciato il suo interesse per lo sviluppo di un nuovo *factory outlet* nei pressi di Ventimiglia, al confine con la Francia, tuttavia, sono previsti dei piani di espansione per alcuni FOC esistenti. Questo è il caso di strutture come il Serravalle Outlet e gli Outlet di Castel Romano, e quello di Castel Guelfo Outlet di Neiver.

Lo scorso anno è stato Blackstone l'investitore più attivo sui FOC con l'acquisizione del Franciacorta Outlet Village, vicino Brescia e del Factory Outlet Valdichiana in Toscana. Inoltre, Blackstone ha appena portato a termine (nov. 2014) l'acquisizione del Portafoglio di FOC Fashion District, che comprende le due strutture di Mantova e Molfetta, diventando così il proprietario *leader* in Italia.

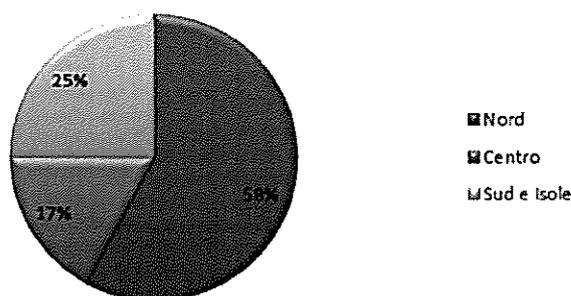
Lo stock di parchi commerciali italiani nel 2014 include circa 65 strutture con una GLA complessiva di circa 1,4 milioni di mq ed entro il 2017 dovrebbe arricchirsi ulteriormente con 9 nuovi parchi per una GLA di 221.650 mq. Tuttavia, il segmento dei *retail park* non è così maturo in Italia ed è costituito principalmente da parchi situati vicino ai centri commerciali, mentre le strutture indipendenti sono ancora limitate. Nonostante questo, la domanda da parte degli operatori specializzati, come quella degli altri operatori è focalizzata principalmente su *asset prime*. GWM ha acquisito Market Central Da Vinci, un

importante parco commerciale di Roma, mentre Orion ha acquisito Meraville, il più importante aggregato commerciale di Bologna. Ed ancora, Europa Risorse SGR ha acquistato il performante parco di seconda fascia Terminal Nord (Udine) per conto di un fondo completamente sottoscritto da Benson Elliot.

La consistenza...

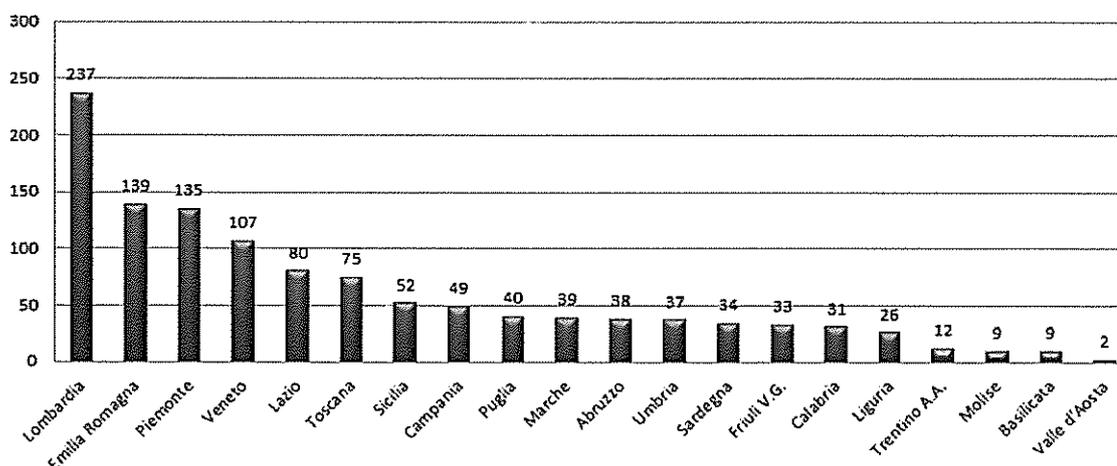
Ad oggi in Italia sono presenti (fonte: Scenari Immobiliari) 1.184 centri commerciali, 161 parchi commerciali e 34 outlet; di queste strutture il 59% è localizzato nel Nord Italia. In termini di GLA i centri commerciali, i parchi commerciali e gli outlet italiani occupano una superficie di 18,6 milioni di mq dei quali il 25% è localizzato nelle regioni del Sud Italia. Il Valore immobiliare complessivo dei soli centri commerciali si aggira intorno ai 40 miliardi di €.

GLA per macroarea (% -2014)



Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

Strutture per regione

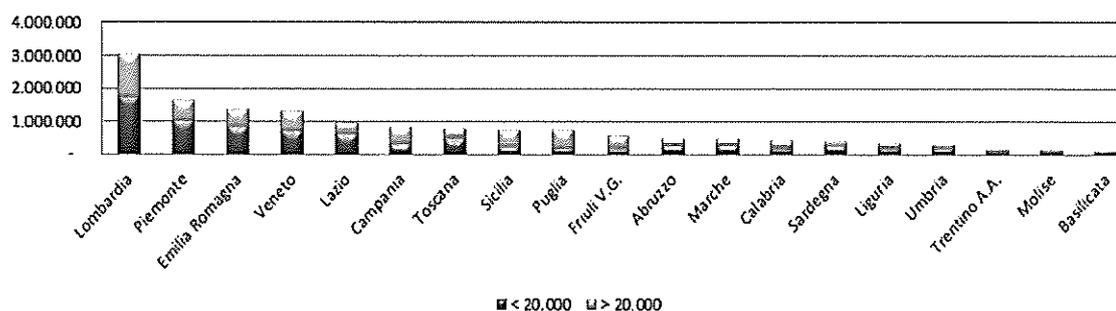


Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

... e la distribuzione geografica delle strutture commerciali esistenti ...

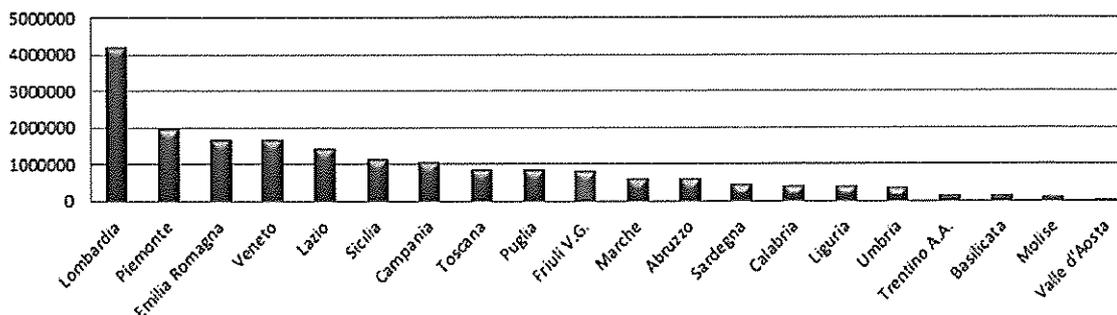
La Lombardia (237) è la regione che ospita il maggior numero di strutture ed è seguita a notevole distanza da Emilia Romagna (139), Piemonte (135) e Veneto (107). Sempre in Lombardia è possibile trovare il maggior numero di strutture (63) con una GLA superiore ai 20.000 mq; Piemonte e Veneto sono al secondo posto come regioni per numero di strutture di dimensioni medio - grandi (27).

Strutture per regione e dimensione (2014)



Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

GLA in mq (2014)

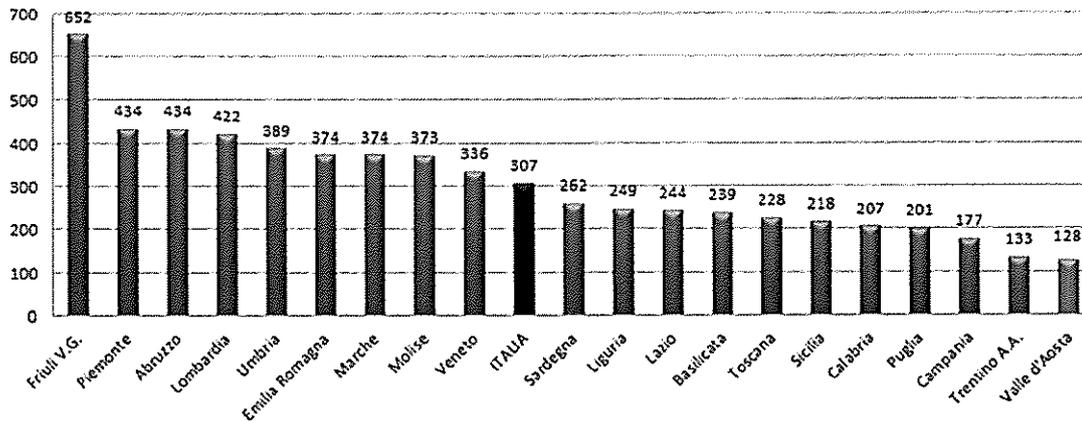


Fonte: elaborazione REAG R&D DEPT. su dati Scenari Immobiliari

Sono presenti circa 34 mila punti vendita all'interno dei centri commerciali per una media di 35 attività ogni centro. L'ammontare complessivo dei dipendenti, escluso l'indotto, è pari a 324 mila, includendo anche i lavoratori nelle ancove alimentari.

In Italia la GLA per 1.000 abitanti è pari a 225 mq in linea con il dato medio europeo, pari a 230 mq; anche se con grandi differenze a livello regionale, il dato medio italiano appare in linea con quello rilevato nel resto d'Europa. Il Friuli Venezia Giulia è la regione in cui questo indicatore assume il valore massimo (652 mq per 1.000 abitanti), mentre la Valle d'Aosta quella in cui è minimo (128 mq per 1.000 abitanti); in Europa la GLA per 1.000 abitanti varia tra i 690 mq della Norvegia e i 40 mq della Serbia.

GLA in mq per 1.000 abitanti (2014)



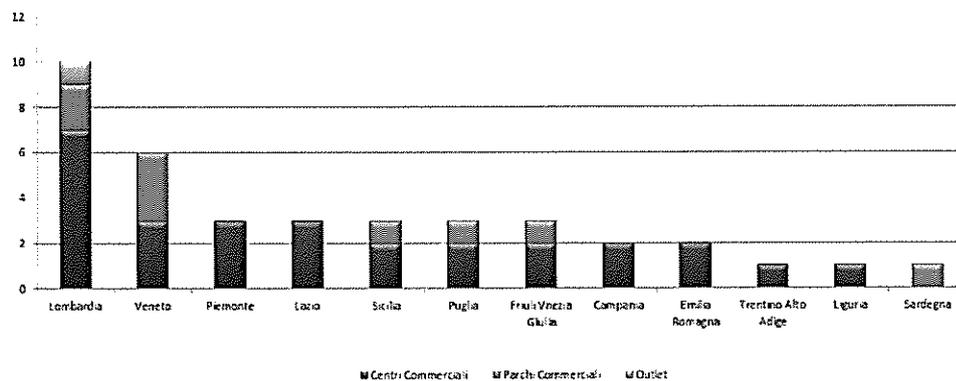
Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

... e pianificate

Entro il 2017 verranno realizzati in Italia 25 nuovi centri commerciali, 9 parchi commerciali e 2 outlet. Le regioni interessate dal maggior numero di nuove aperture sono la Lombardia (10) e il Veneto (6).

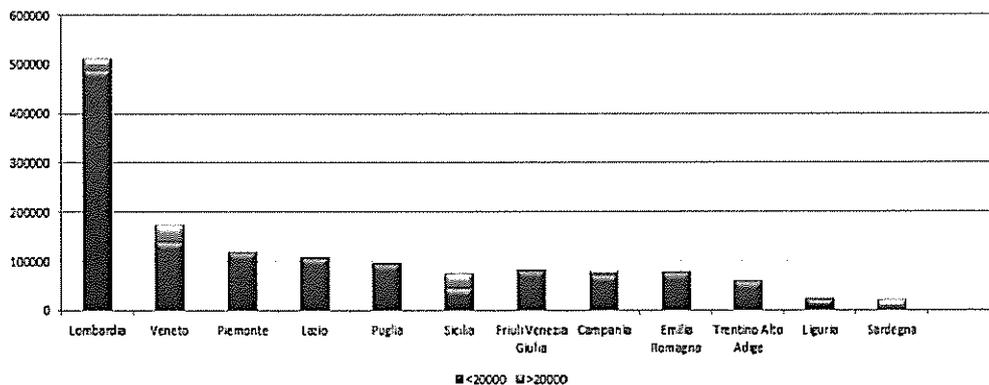
In termini di GLA, la regione in cui verranno immessi più metri quadrati sarà la Lombardia (556.800 mq), seguita dal Veneto (172.450 mq) e dal Piemonte (118.655).

Nuove aperture per regione



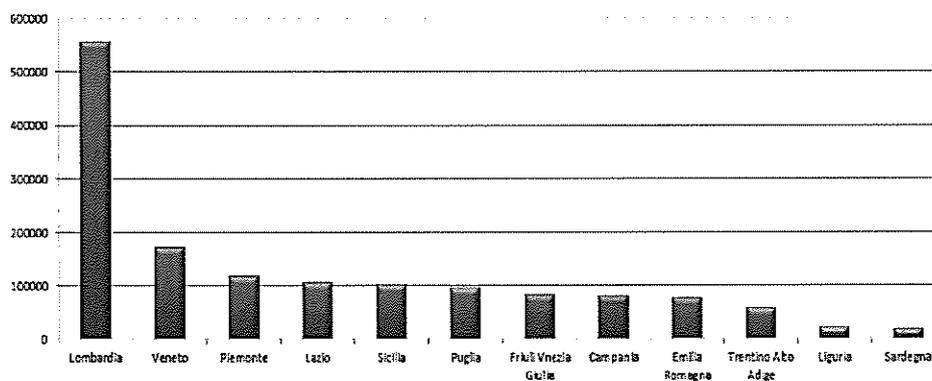
Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

Nuove aperture per regione e dimensione



Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

Nuove aperture per regione: GLA in mq



Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Scenari Immobiliari

Le vendite nella GDO

Nel 2013 le vendite del settore del commercio, relative al solo comparto della grande distribuzione organizzata sono risultate pari a 114 miliardi di euro, facendo registrare un decremento dello 1,9% rispetto al 2012. Questo settore assorbe il 43% delle vendite totali, il 66% di quelle alimentari e il 24% di quelle non alimentari.

Vendite del Commercio (mln di euro)	2009	2010	2011	2012	2013
Alimentare	125.945	125.959	125.956	125.635	122.814
Negozi tradizionali	45.552	45.052	44.735	43.958	42.334
GDO	80.393	80.897	81.221	81.667	80.473
Non Alimentare	151.587	151.833	149.179	144.473	140.226
Negozi Tradizionali	115.504	115.438	113.515	109.558	106.362
GDO	36.083	36.395	35.664	34.915	33.861
Totale	277.532	277.792	275.135	270.108	263.040
Negozi Tradizionali	161.056	160.501	158.250	153.516	148.705
GDO	116.475	117.292	116.885	116.592	114.335

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su dati Osservatorio Nazionale del Commercio

Le principali transazioni

L'inclinazione per le attività *retail* rimane forte, con un interesse particolare sulle strutture migliori, posizionate nelle *high street* e attraenti per dimensione del lotto per ciò che concerne nuove realizzazioni ed espansioni. Le più grandi operazioni del trimestre sono state: l'acquisizione di tre strutture commerciali a Venezia, Brindisi e Verona da parte di ENPAM da Gallerie Commerciali Italia; l'acquisto da parte del Fondo Olinda (Prelios) di 26 proprietà commerciali per 303 mln; e la transazione che ha riguardato il 50% del Centro Commerciale Roma Est per 205 mln.

Portafoglio/Asset	Superficie Mq	Luogo	Anno	Acquirente	Venditore	Valore (miln €)
Immobili Coin (n 3)	n d	Milano	2014	Sorgente Group	Macira Grup	77
Centro commerciale Le Mura	10.500	Ferrara	2014	Investitore istituzionale italiano	Bnp Paribas REIM SGR S p.A	38
Centro commerciale Le Fonti del Corallo	7.300	Livorno	2014	Bnp Paribas REIM SGR p A	IGD SIQ	47
Galleria Vialarga	7.400	Bologna	2014	Nordiconad Soc. Coop.	Bnp Paribas REIM SGR p.A	32,1
Terminal Nord	32.300	Udine	2014	Benson Elliot	Pillar Retail Europark Fund	55
Centro commerciale Auchan di Antegnate, Centro commerciale La Scaglia*	39.000 15.400	Antegnate (Bg), Cortavecchia (Rm)	2014	Blackstone Group	Axa Immoselect	n d
Galleria Parco Dora	37.400	Torino	2014	Foncière LFPI Italia	Nova-Coop	14,4
Valdichiana Outlet center, Bergogiosio, Le colonne	20.000, 26.900, 28.000	Foiano della Chiana (Ar), Carpi (Mo), Brindisi	2014	Blackstone Group	Aberdeen Asset Management	170
Supermercato via Vincenzo Monti	1.800	Milano	2014	GS S p.A.	IDeA Fimst	5,44
Supermercato viale Fulvio Testi	3.500	Cinisello Balsamo (Mi)	2014	n d	IDeA Fimst	4,9
Centro commerciale Fiumara	25.000	Genova	2014	Althanz Real Estate Italy, Ing Real Estate	CBRE Global Investors Italy	150
Centro commerciale Bussolengo	22.250	Bussolengo (Vr)	2014	Auchan, Gallerie Commerciali Italia S p.A	Amundi RE Italia, Amundi RE Europa	48
Le Terrazze (90%)	38.600	La Spezia	2014	Union Investment	Sierra Developments Italy Srl (gruppo Sonae Sierra), Ing Real Estate	150
Supermercato Cecina	5.750	Cecina (Li)	2014	IGD SIQ	Unicoop Tirreno	12
Supermercato Civita Castellana	3.000	Civita Castellana (Vt)	2014	IGD SIQ	Unicoop Tirreno	4
Ipermercato	8.200	Schio (Vi)	2014	IGD SIQ	Coop Adriatica	17,4
Ipermercato Lungosano	7.500	Cesena	2014	IGD SIQ	Coop Adriatica	19

Città delle Stelle - Ipermercato	14.400	Ascoli Piceno	2014	IGD SIIQ	Coop Adriatica	15,9
Città delle Stelle - Galleria e multisala 17.200	17.200	Ascoli Piceno	2014	IGD SIIQ	Coop Adriatica	24,4
Supermercato Busto Arsizio	n.d.	Busto Arsizio (Va)	2014	n.d.	IDeA Fimit	2,6
Supermercato Saronno	n.d.	Saronno (Va)	2014	n.d.	IDeA Fimit	2,5
Portafoglio (26 proprietà commerciali)	270.000	Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli, Emilia e Lazio	2014	AXA Real Estate e Apollo Global Management LLC	Fondo Olinda (Protios SGR)	303
Portafoglio** (3 Centri commerciali)	29.000 8.000 13.000	Mestre (Ve) Bussolengo* (Vr) Mesagne (Br)	2014	Artifion Retail/ Comparto Gallerie Commerciali	Gallerie Commerciali Italia S.p.A.	266
Centro commerciale Roma Est (restante 50%)	98.000	Roma	2014	Gic Real Estate	Fondo gestito da Cbre Global Investors	205
Fashion District di Bagnolo San Vito, Fashion District di Molfetta	33.000 40.000	Mantova (Mn), Molfetta (Ba)	2014	Fondo Moma (Idea Fimit Sgr)	Fashion District Group	103
8Gallery	32.000	Torino	2014	Pimco e Gwm	CBRE Global Investors Italy	80
Galleria Borromea	10.500	Peschiera Borromeo (Mi)	2014	Jv Europa Capital LLP, Franco Cardella	Immobiliare Ametista	81,6
TOTALE	660.600					1.928

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su fonti varie

I canoni

Gli affitti si sono stabilizzati anche nei centri secondari. La tendenza emersa nei primi mesi del 2014 ha mostrato che gli affitti rinegoziati sono stati stipulati allo stesso livello del canone di affitto precedente e non più ai livelli più bassi, come accadeva nei mesi scorsi.

In generale, i proprietari sono più disposti a soddisfare le esigenze dei *retailer* al fine di evitare il rischio di avere unità sfitte per lunghi periodi di tempo. Questo si traduce in una riduzione progressiva degli sfitti nei centri secondari, dopo le alte percentuali raggiunte negli ultimi due anni.

Canoni "Prime"	canoni (€/mq/anno) settembre 2014
Centri Commerciali	800-850
Parchi Commerciali	180-200
High Street (Roma, Milano)	8.000-8.500

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su fonti varie

I rendimenti lordi

I rendimenti lordi di mercato per i centri commerciali principali si sono confermati pressoché invariati, anche se si comincia ad assistere a qualche primo segnale di compressione dei rendimenti. Il volume potenziale di investimento nel settore rimane alto ed è principalmente guidato dai promotori motivati a vendere.

Rendimenti lordi *prime* (%)

Rendimenti lordi di mercato* (%)

	Rendimenti lordi (%)
Centri commerciali	6,5 - 8,5
Retail Park	7,5 - 9,5
Factory Outlet Center	7,5 - 10,0
High street (Milano - Roma)	5 - 5,5

Fonte: elaborazione REAG R&D Dept. su fonti varie

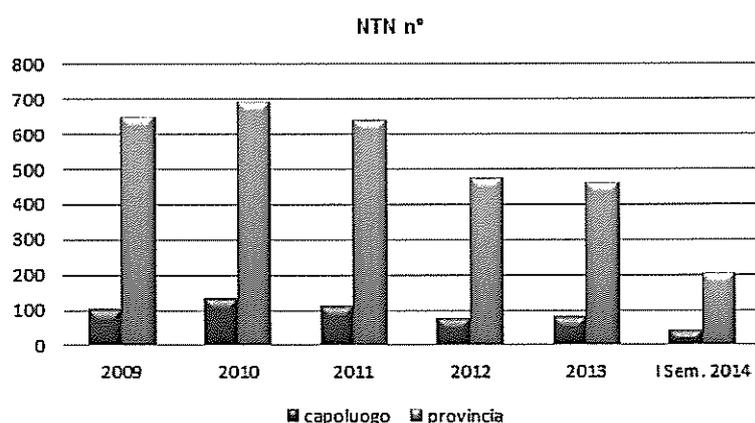
**: i rendimenti lordi di mercato sono da computarsi quale rapporto tra il canone di locazione lordo annuo complessivo di mercato ed il Valore di Mercato stesso.*

5.5 Il mercato immobiliare retail della Provincia di Salerno

Al 31/12/2013 (ultimo dato disponibile) risultano presenti nella provincia di Salerno 69.977 negozi e centri commerciali, negli ultimi anni, si rileva una sostanziale stabilità dello stock¹ sul territorio provinciale, con un incremento dello 0,47% rispetto all'anno precedente.

Dal 2009 al 2013 il numero di transazioni normalizzate² in provincia di Salerno è decresciuto del 29,2%, mentre, in città è decresciuto del 23,3%. Nel 2013 sono state effettuate 460 transazioni sul territorio provinciale, di cui il 17,1% riguarda la città Capoluogo, registrando un decremento rispetto al 2012 del 2,9%.

Nel I semestre del 2014 le compravendite che hanno interessato il territorio provinciale sono state pari a 202, mentre quelle relative alla città di Salerno sono state 41. Questo dato mostra un decremento delle NTN del 22,5% rispetto al primo semestre del 2013.

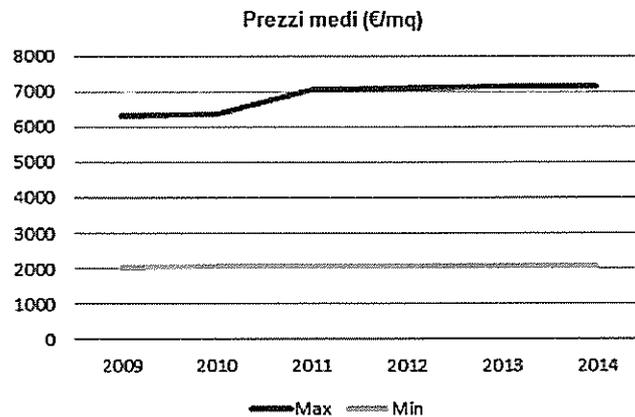


Fonte: elaborazione R&D Office REAG su dati Agenzia delle Entrate (OMI)

Nella provincia i prezzi sono rimasti costanti negli ultimi anni, con evidenza di un incremento unicamente per i valori massimi nell'ordine dell'8,5% tra il 2009 ed il 2014. Si precisa che i prezzi più alti si riscontrano nel territorio comunale delle importanti località turistiche della costiera amalfitana, quali Amalfi, Positano e Ravello.

¹ Unità immobiliari esistenti

² Transazioni ponderate rispetto all'effettiva quota di proprietà oggetto di compravendita



Fonte: elaborazione R&D Office REAG su fonte Consulente Immobiliare

PROVINCIA DI SALERNO	PREZZI €/mq Min-Max
Valori medi	2.050 - 7.150

Fonte: elaborazione R&D Office REAG su fonte Consulente Immobiliare

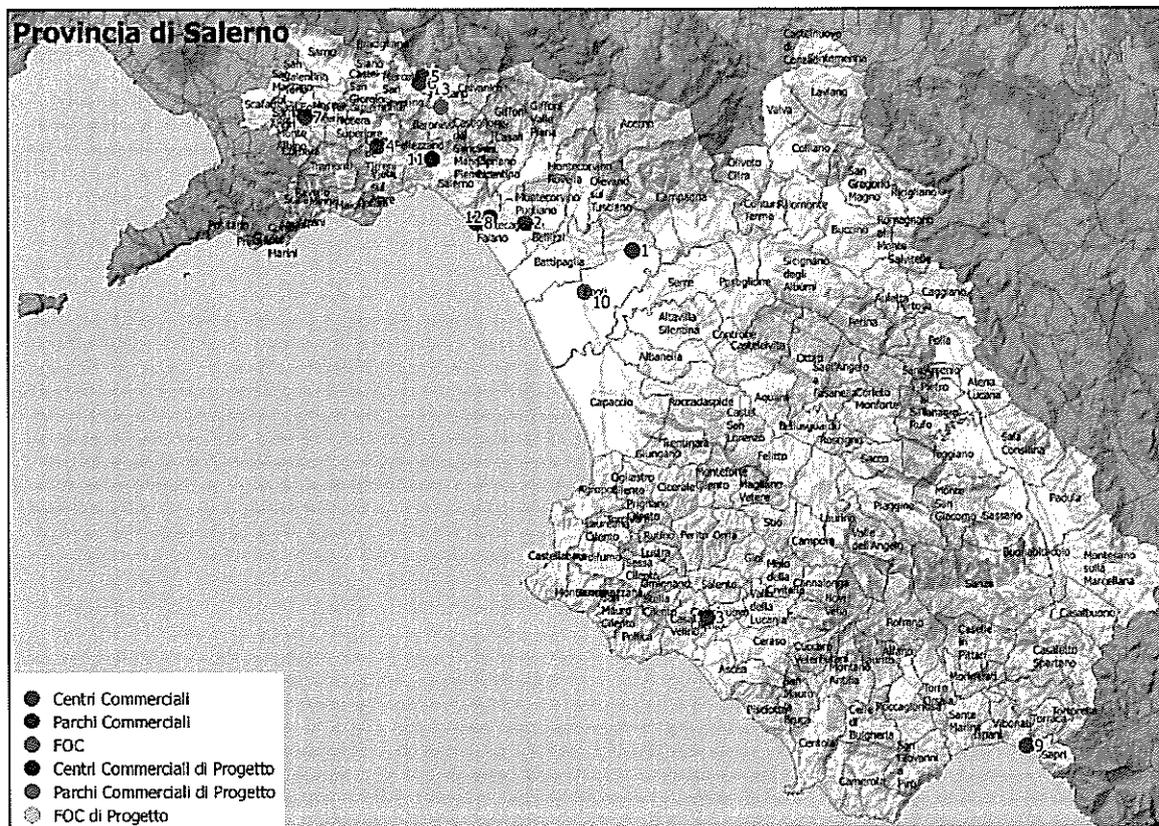
Ad oggi risultano presenti nella provincia di Salerno **9 centri commerciali** con GLA maggiore di 5.000 mq ed un **Factory Outlet Village**, di cui solo uno localizzato nel territorio comunale del capoluogo. Il Centro di dimensioni maggiori è il "Maximall Pontecagnano" con una GLA di circa 33.740 mq, localizzato a Pontecagnano Faiano. Nei prossimi anni è prevista la realizzazione di **3 nuove strutture commerciali pianificate**, due centri commerciali e un parco commerciale per una nuova GLA complessiva di 60.613 mq pari al 47% in più rispetto a quella esistente. Complessivamente, ad oggi, è presente una GLA totale di circa 130.240 mq per un numero di esercizi di 404 unità. Mediamente, i Centri sono di piccole dimensioni, intorno ai 11.800 mq di GLA, con ancore alimentari di 3.000 mq.

	CENTRI COMMERCIALI	INSEGNA ANCORA	COMUNE	Provincia	GLA (MQ)	N° ATTIVITA'	DATA DI APERTURA
1	Le Bolle	iperspar	Eboli	Salerno	16 000	60	2011
2	Maximal Pontecagnano	Carrefour	Pontecagnano Faiano	Salerno	33 740	100	2006
3	Cilento	Interspar	Castelnuovo Cilento	Salerno	5 500	7	n.d.
4	Cavese	Carrefour	Cava de' Tirreni	Salerno	7 400	18	1990
5	Il Castello	Superstore Sisa	Mercato San Severino	Salerno	5 600	7	2006
6	Shopping Center Plaza	Decò Maxistore	Mercato San Severino	Salerno	5 000	12	n.d.
7	Pegaseo	Conad Superstore	Pagani	Salerno	7 000	15	n.d.
8	Siniscalchi	n d	Salerno	Salerno	13 000	5	2011
9	Le Ginestre	Interspar	Vibonati	Salerno	13 000	40	2008
10	Cilento Outlet Village	n d	Eboli	Salerno	24 000	140	2012

	CENTRI COMMERCIALI IN COSTRUZIONE	INSEGNA ANCORA	COMUNE	Provincia	GLA (MQ)	N° ATTIVITA'	DATA DI APERTURA
11	Le Cottoniere	ipercoop	Salerno	Salerno	29 225	91	2016
12	La Fabbrica	Decò	Salerno	Salerno	15 388	70	2015
13	Le Cinque Porte	n d	Fisciano	Salerno	16 000	7	n.d.

	Centri commerciali
	Parchi commerciali di Progetto
	Factory Outlet Center
	Parchi commerciali di Progetto
	Centri commerciali di Progetto
	Factory Outlet Center di Progetto

Fonte: elaborazione R&D Office REAG su Fonti Varie.



Fonte: elaborazione R&D Office REAG su Fonti Varie.

GDO	SALERNO E PROVINCIA		
	Zona	PREZZI MEDI €/mq Min - Max	CANONI €/mq/anno Min - Max
Classi dimensionali			
< 1.500	Primo Hinterland	1.550-3.000	105-190
	Resto della Provincia	1.100-1.900	70-125
1.501 – 5.000	Primo Hinterland	1.400-2.800	90-175
	Resto della Provincia	1.00-1.800	65-115
> 5.000	Primo Hinterland	1.300-2.700	90-180
	Resto della Provincia	900-1.750	50-115

Fonte: elaborazione R&D Office REAG su fonte Tutto Commercio

6.0 ANALISI DEL BACINO D'UTENZA

6.1 Analisi dei Bacini d'Utenza

Lo studio dei bacini di utenza (*Cathment Area*) rappresenta una fase d'indagine fondamentale nel processo di valutazione di un immobile commerciale o di un'area di futura valorizzazione, in quanto ricostruisce l'ambito territoriale e commerciale di riferimento e il relativo bacino d'utenza potenziale, individuando l'offerta commerciale esistente ed in progetto.

La tecnica del calcolo del bacino d'utenza si basa sul tempo che un utente medio è disposto a impiegare per recarsi in quella determinata struttura commerciale. Tale disponibilità varia naturalmente in base all'attrattività commerciale della struttura (mix merceologico, servizi presenti, dimensione, etc...) e alle caratteristiche e all'affollamento del mercato di riferimento.

Metodologia per il calcolo delle isocrone veicolari

La metodologia di indagine proposta permette di ricostruire: tempi di accessibilità all'area, popolazione residente e rete concorrente esistente. La generazione delle isocrone (o aree di servizio ovvero ambiti territoriali raggiungibili attraverso il mezzo privato in un determinato intervallo di tempo) è generata da un software GIS³ specifico⁴, su di un modello di rete sviluppato sulla base informativa rilasciata in licenza CC-BY-SA⁵ dal progetto Open Street Map (OSM); un progetto di *wiki-mapping* che coinvolge una comunità di sviluppatori e utenti a livello globale, rendendo disponibile all'uso una base dati continuamente aggiornata, riguardante l'intero territorio nazionale ed internazionale.

Nel modello di rete viene considerato l'effetto sulla riduzione della velocità dovuto alla presenza di intersezioni lungo la rete e all'accelerazione/decelerazione del veicolo tra un'intersezione e l'altra, calibrata proporzionalmente al livello di traffico dei diversi contesti urbani, determinata sulla base dei dati relativi al pendolarismo tramite il mezzo privato (auto e moto) ricavati dal Censimento ISTAT 2001.

³ I GIS, acronimo di Geographic Information System, sono software che permettono la gestione e l'elaborazione di informazioni tabellari associate al territorio.

⁴ Il software utilizzato per l'analisi è PostGIS, estensione spaziale del software PostgreSQL distribuito con licenza GNU General Public License. L'isocrona è determinata applicando al grafo l'algoritmo di Dijkstra per il calcolo del percorso minimo (Shortest Path).

⁵ Creative Commons Attribution-ShareAlike Generic (Attribuzione-Condividi allo stesso modo).

Determinazione degli intervalli di accessibilità come riferimento per l'analisi

La definizione dell'ampiezza delle isocrone varia in base alla tipologia commerciale dell'attività (esistente o in progetto) oggetto di valutazione. Nella tabella seguente si propone a seconda dell'isocrona, il formato commerciale o paracommerciale di riferimento, questo schema è il risultato dell'incrocio delle indicazioni degli operatori del mercato e degli enti regionali preposti al rilascio delle autorizzazioni, contestualizzato per l'ambito territoriale di riferimento.

Isocrona di riferimento	Formato commerciale/paracommerciale
Principali polarità del commercio al dettaglio	
60 ⁶ minuti	Factory Outlet Centre (FOC)
30-45 ⁷ minuti	Centri Commerciali con GLA superiore ai 10.000 mq
20-25 minuti	Centri Commerciali con GLA inferiore o uguale ai 10.000 mq
15-20 ⁸ minuti	Grandi Strutture Specializzate con SdV superiore ai 5.000 mq non integrate in centri commerciali
15-20 minuti	Grandi strutture despecializzate con SdV superiore ai 2.500 mq (ipermercati e superstore) non integrate in centri commerciali
15 minuti	Medie e Grandi strutture di Vendita specializzate con SdV superiore ai 1.500 mq non integrate in centri commerciali
10 minuti	Medie e Grandi strutture despecializzate con SdV inferiore ai 2.500 mq
Principali polarità per l'intrattenimento e lo svago	
90-120 minuti	Parchi tematici di rilevanza regionale/nazionale
20-30 minuti	Multiplex cinematografici/Entertainment centre
30 minuti	Grandi impianti sportivi e parchi tematici
15-20 minuti	Palestre e centri fitness

⁶ L'intervallo segnalato costituisce un riferimento medio in quanto per questo specifico formato si possono considerare isocrone di riferimento anche di 90-120 minuti.

⁷ Per centri commerciali con GLA superiore ai 50.000 mq è possibile considerare a secondo del mercato di riferimento isocrone fino a 60 minuti.

⁸ Per strutture ad alta specializzazione dell'offerta (come ad esempio i punti vendita IKEA) si possono considerare isocrone di maggior estensione (60 minuti).

Per il caso specifico in considerazione della realtà territoriale di riferimento e della tipologia commerciale ipotizzata si è selezionato un intervallo di accessibilità pari a 40 minuti.

Quantificazione del bacino d'utenza potenziale per l'intervallo di accessibilità veicolare 0-30 minuti

Il calcolo dei bacini d'utenza si basa sull'incrocio di informazioni di natura territoriale e informazioni di natura statistica descriventi i caratteri socio-economici degli ambiti territoriali compresi nell'isocrona calcolata. È necessario utilizzare informazioni statistiche e cartografiche di buon dettaglio al fine di evitare di incorrere in pericolose approssimazioni che potrebbero sovrastimare o sottostimare la stima del bacino d'utenza potenziale. Per questa ragione si è utilizzando come riferimento per la quantificazione del bacino potenziale il massimo dettaglio statistico disponibile relativo alla distribuzione della popolazione residente garantito dalle unità di censimento ISTAT aggiornate all'ultimo Censimento 2011⁹. Successivamente il calcolo del bacino d'utenza, nei vari intervalli di accessibilità considerati, avviene intersecando la geometria dell'isocrona con quella dell'unità di censimento, determinando così la percentuale di popolazione effettivamente gravitante.

Bacino d'utenza veicolare: suddivisione per intervalli di accessibilità di 5 minuti (dato parziale e totale)

FASCIA ISOCRONA	Popolazione totale (0-X minuti)	Popolazione nell'intervallo di accessibilità considerato
0-5 minuti	552	552
5-10 minuti	22.106	21.554
10-15 minuti	158.243	136.137
15-20 minuti	298.229	139.986
20-25 minuti	464.973	166.744
25-30 minuti	700.542	235.569
30-35 minuti	1.028.786	328.244
35-40 minuti	1.522.823	494.037

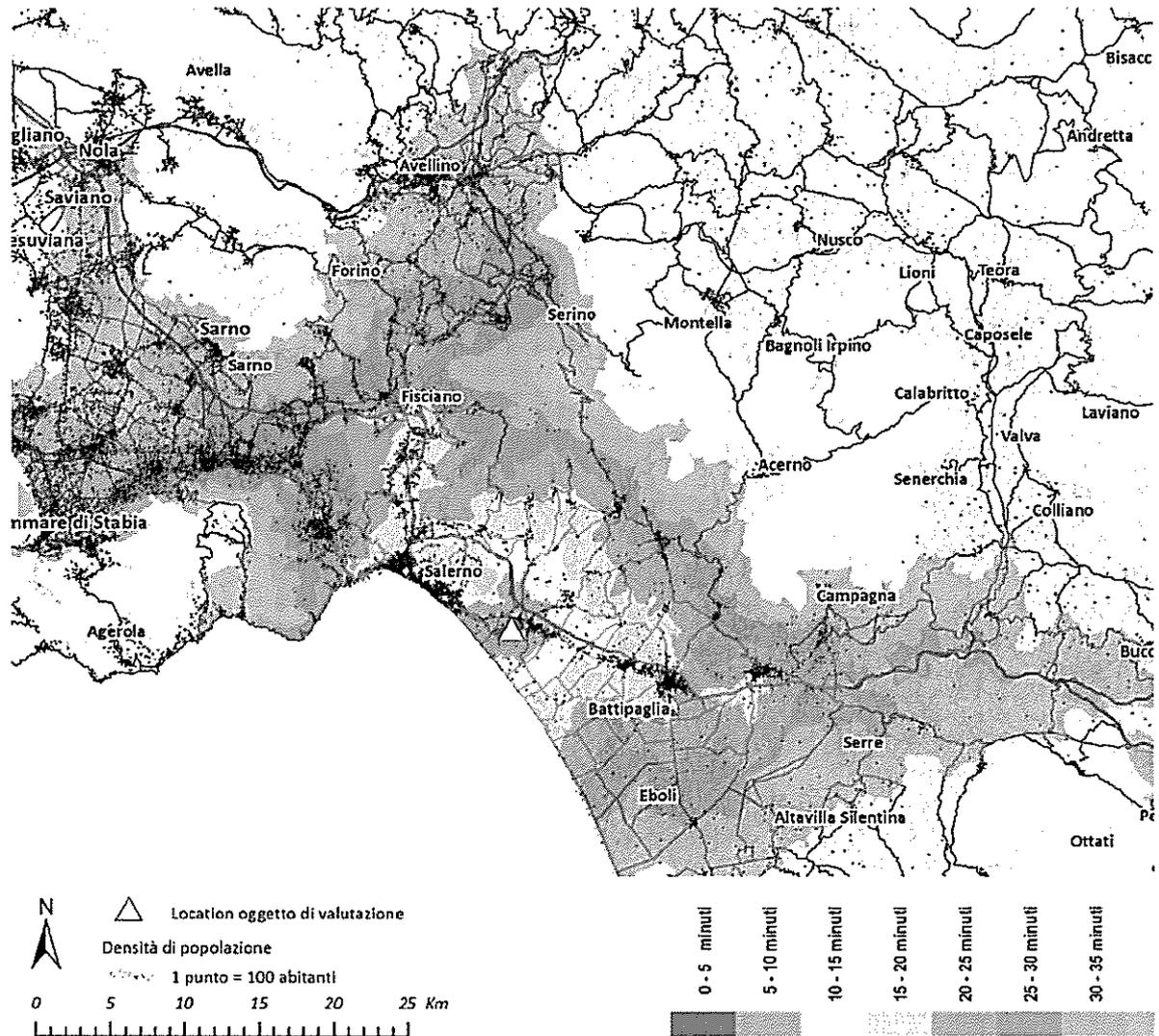
⁹ Dati ufficiali del Censimento ISTAT 2011, relativo al 9 ottobre 2011, pubblicati sulla Gazzetta Ufficiale n. 209 del 18 dicembre 2012.

Sfruttando la profondità informativa delle unità di censimento analizzate è possibile migliorare la descrizione statistica del bacino d'utenza individuato, relativamente alle caratteristiche demografiche della popolazione residente.

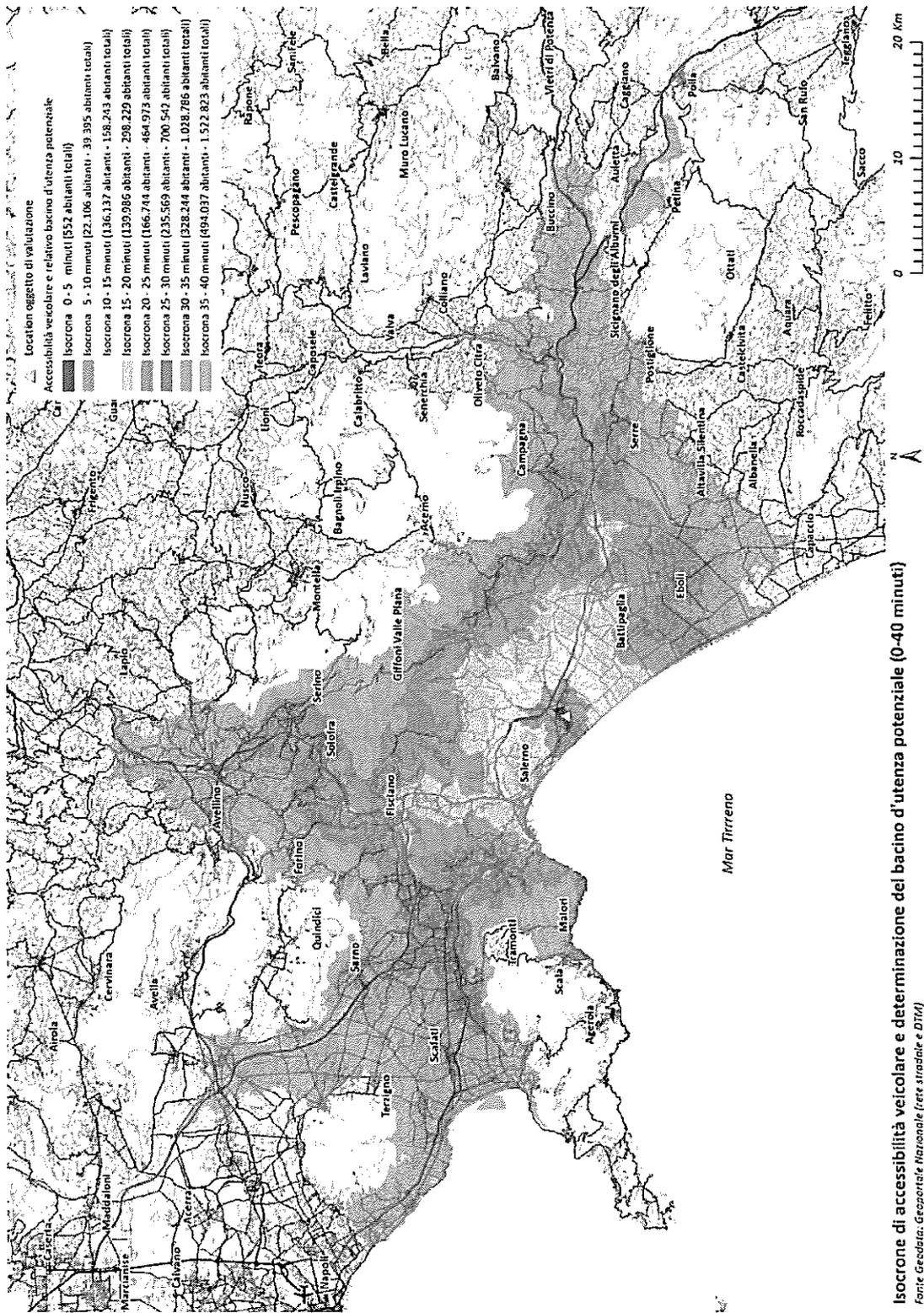
Bacino d'utenza veicolare: articolazione per fasce d'età

Fasce età	Popolazione potenziale	Percentuale sul totale
Under 14 anni	244.505	16,06%
15-20 anni	93.058	6,11%
21-30 anni	199.874	13,13%
31-40 anni	217.589	14,29%
41-50 anni	234.786	15,42%
51-60 anni	197.559	12,97%
61-70 anni	156.719	10,29%
Over 70 anni	178.734	11,74%
Totale bacino	1.522.823	100,00%

Isocrone veicolari e densità abitativa

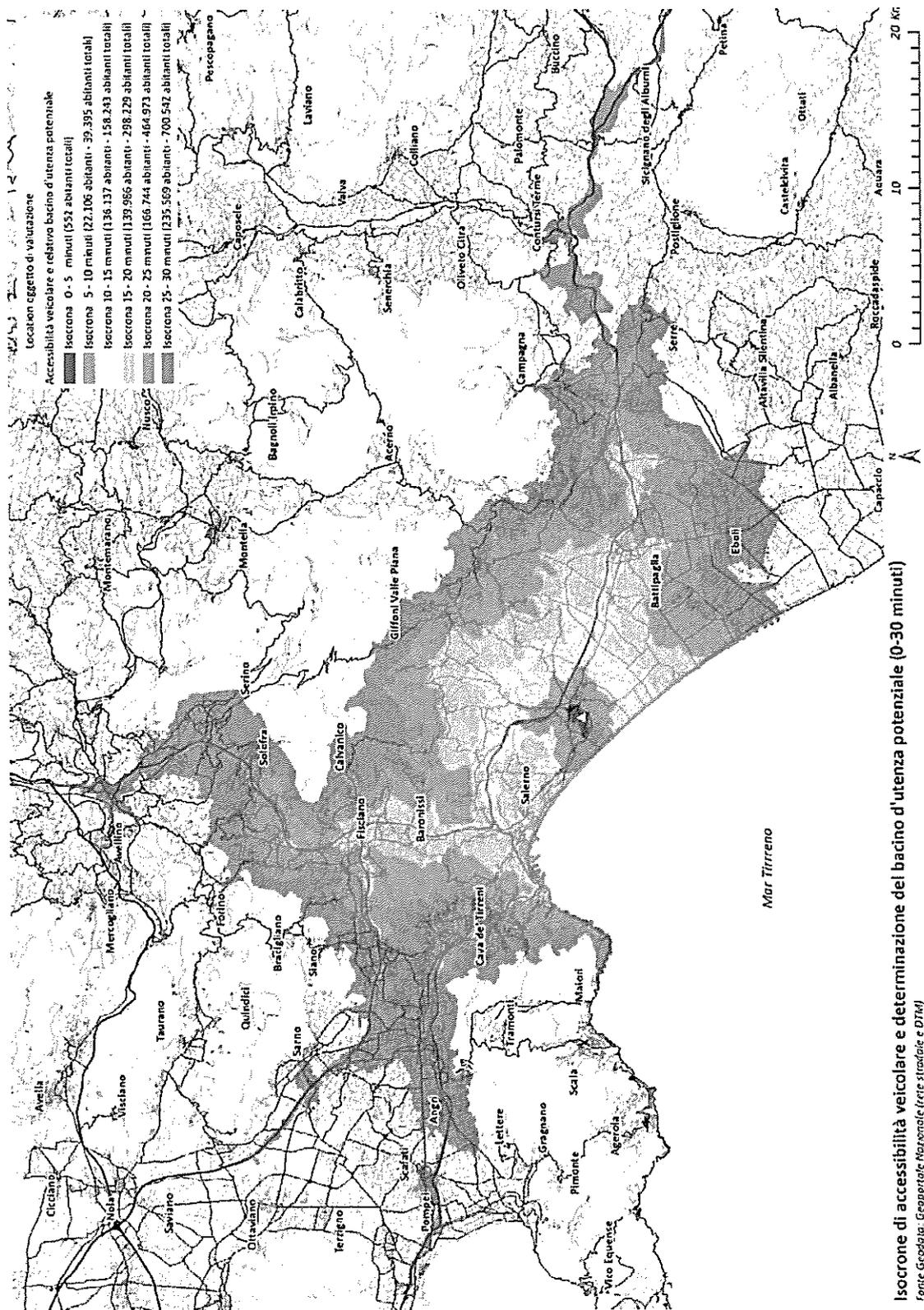


Fonte Geodata: Open Street Map (rete stradale), ISTAT (Unita di censimento 2011)



Isocrona di accessibilità veicolare e determinazione del bacino d'utenza potenziale (0-40 minuti)

Fonte: Geodatia, Geoportale Nazionale (rete stradale e DTM)



Isochrone di accessibilità veicolare e determinazione del bacino d'utenza potenziale (0-30 minuti)

Fonte Geobial - Geoportale Nazionale (rete stradale e DTM)

6.2 La geografia dell'offerta commerciale esistente

Il commercio al dettaglio è definito dal D.lgs 114/98 come “[...] attività svolta da chiunque professionalmente acquista merci a nome e per conto proprio e le rivende, su aree private in sede fissa o mediante altre forme di distribuzione, direttamente al consumatore finale”. Lo stesso D.lgs ha introdotto la definizione di *Superficie di Vendita (SdV)* intesa come “[...] l'area destinata alla vendita, compresa quella occupata da banchi, scaffalature e simili [...]” escludendo “quella destinata a magazzini, depositi, locali di lavorazione, uffici e servizi”. Gli esercizi commerciali sono classificati in:

- *Esercizi di vicinato (EdV)*. Esercizi commerciali con superficie di vendita inferiore ai 250 mq nei comuni con popolazione superiore ai 10.000 abitanti e superficie di vendita inferiore ai 150 mq nei comuni con popolazione inferiore ai 10.000 abitanti.
- *Medie Strutture di Vendita (MSV)*. Esercizi commerciali con superficie di vendita inferiore ai 2500 mq nei comuni con popolazione superiore ai 10.000 abitanti e superficie di vendita inferiore ai 1500 mq nei comuni con popolazione inferiore ai 10.000 abitanti.
- *Grandi Strutture di Vendita (GSV)*. Esercizi commerciali con superficie di vendita superiore ai 2500 mq nei comuni con popolazione superiore ai 10.000 abitanti e superficie di vendita superiore ai 1500 mq nei comuni con popolazione inferiore ai 10.000 abitanti.

All'interno di questa classificazione ricociamo tutti i differenti formati distributivi del commercio al dettaglio.

Il presente report analizza la struttura dell'offerta di commercio al dettaglio individuata nell'ambito territoriale descritto dalle isocrone di accessibilità, suddividendola per le principali tipologie commerciali e formati distributivi. In particolare vengono analizzate e descritte le principali **polarità commerciali** ovvero quelle strutture che, per la loro dimensione o specificità, presentano una grande attrattività potenziale. Questa attrattività è ridimensionata dalla presenza sul territorio di altre strutture simili nella tipologia dei prodotti e nei servizi erogati.

Polarità del commercio al dettaglio individuate entro l'isocrona veicolare 0-40 minuti

Per l'ambito considerato si sono considerate tra le principali polarità commerciali i centri commerciali considerando come tali quelli che il Decreto Bersani 114/98 definisce come *“una media o una grande struttura di vendita nella quale più esercizi commerciali sono inseriti in una struttura a destinazione specifica e usufruiscono di infrastrutture comuni e spazi di servizio gestiti unitariamente [...]”* e *“[...] per superficie di vendita di un centro commerciale si intende quella risultante dalla somma della superficie di vendita degli esercizi al dettaglio in esso presenti [...]”*.

Si precisa che nella categoria normativa “centri commerciali” rientrano anche altri formati distribuiti con peculiarità dimensionali e distributive particolari che ne caratterizzano il livello di attrattività che può essere di vicinato, sovracomunale, regionale o addirittura interregionale:

- *Parco commerciale pianificato*. Struttura con GLA variabile, definibile come un complesso architettonico e urbanistico progettato e gestito in modo unitario, composto da due o più unità immobiliari a destinazione commerciale e/o d'intrattenimento e svago. Presenta accessi separati condividendo gli spazi per la sosta e le infrastrutture per l'accesso all'area. Sia normativamente che commercialmente il format è assimilato al centro commerciale, ma da un punto di vista immobiliare la struttura presenta costi minori.
- *Factory Outlet Centre*. Struttura con GLA variabile costituita da una media o da una grande struttura di vendita, localizzata in luogo diverso da quello di produzione, in cui più aziende produttrici, direttamente o indirettamente, effettuano la vendita di prodotti appartenenti al settore merceologico non alimentare prevalentemente prodotti invenduti, di fine serie, fallati, collezioni di anni precedenti e prodotti campionari. Presentano un'altissima attrattività (anche superiore ai 60 minuti) e necessitano di una localizzazione che garantisca loro un'altissima accessibilità al fine di massimizzare il bacino d'utenza potenziale.
- *Entertainment centre* ovvero una struttura commerciale prevalentemente *no food* caratterizzata dalla presenza di attività per l'intrattenimento e svago, in particolare cinema multisala con un numero di sale generalmente superiore a otto, integrato a palestre fitness, sale gioco e numerosi punti vendita della ristorazione organizzate in ampie *food court*.

Per la presente indagine si propone di suddividere l'insieme dei competitor individuati nella seguente classificazione dimensionale e tipologica, definita a partire dalla classificazione proposta dal CNCC¹⁰:

- *Centri/parchi commerciali regionali.* Strutture con GLA maggiore di 40.000 mq e attrattività potenziale fino a 60 minuti.
- *Grandi centri/parchi commerciali.* Strutture con GLA maggiore di 20.000 mq con un'attrattività di livello interprovinciale (fino a 45 minuti);
- *Principali centri/parchi commerciali.* Strutture con GLA maggiore di 10.000 mq, rappresentano la tipologia più diffusa e presentano un livello di attrattività di livello provinciale (fino a 30 minuti).
- *Centri/parchi commerciali minori.* Strutture con GLA inferiore ai 10.000 mq. Rappresentano strutture di livello locale o sovralocale con bacini d'utenza potenziali individuabili entro isocrone di accessibilità fino ai 20 minuti.
- *Entertainment centre.* Strutture con GLA e attrattività variabili, caratterizzate dalla prevalenza di una multisala cinematografica e funzioni dedicate all'intrattenimento e alla ristorazione.
- *Factory Outlet Centre.* Strutture con GLA e attrattività variabili, caratterizzate da un'offerta commerciale quasi esclusivamente non alimentare.

Per la costruzione della banca dati relativa alla rete dei potenziali competitor sono state consultate, aggiornate e integrate varie fonti informative, in particolare: Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali (CNCC), Infocommercio¹¹, MarkUP, Duesse-BoxOffice e Open Street Map.

Polarità commerciali individuate entro l'intervallo di accessibilità veicolare 0-40 minuti

COD	DIST. (min)	INSEGNA COMPLESSO	LOCALIZZAZIONE	INSEGNA FOOD	GLA (mq)	PUNTI VENDITA	TIPOLOGIA
1	10	SINISCALCHI	Via Roberto Wenner, 16 SALERNO (SA)	<i>no food</i>	13.000	5 attività	Principale centro commerciale

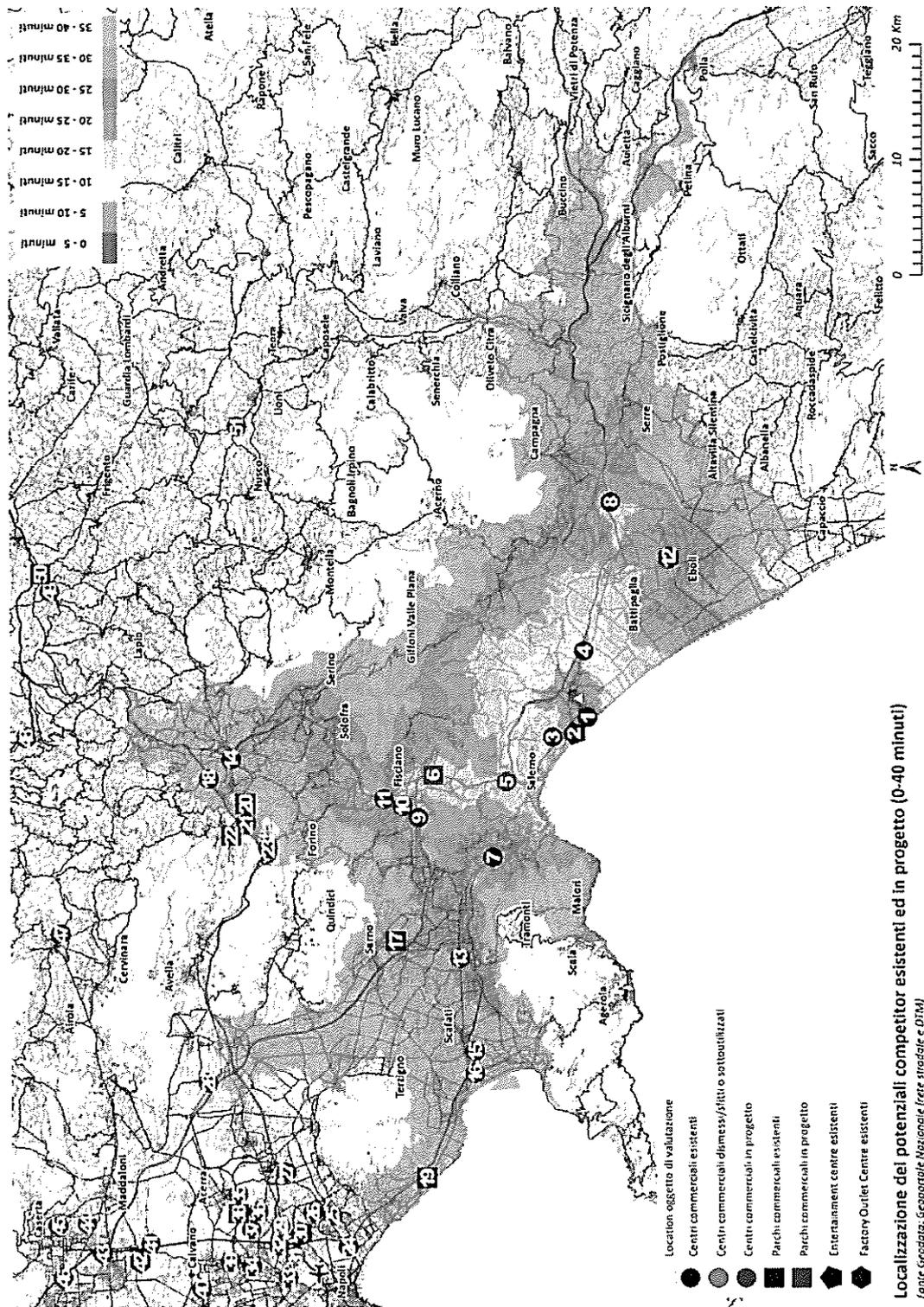
¹⁰ Il CNCC (Consiglio Nazionale dei Centri Commerciali) identifica le seguenti categorie di centri commerciali: Centro Commerciale di vicinato o di quartiere (GLA inferiore ai 5.000 mq); Centro Commerciale di piccole dimensioni (GLA 5.000 – 19.999 mq); Centro Commerciale di medie dimensioni (GLA 20.000 – 39.999 mq); Grande Centro Commerciale (40.000 – 79.999 mq); Centro Commerciale Regionale di area estesa (GLA oltre 80.000 mq).

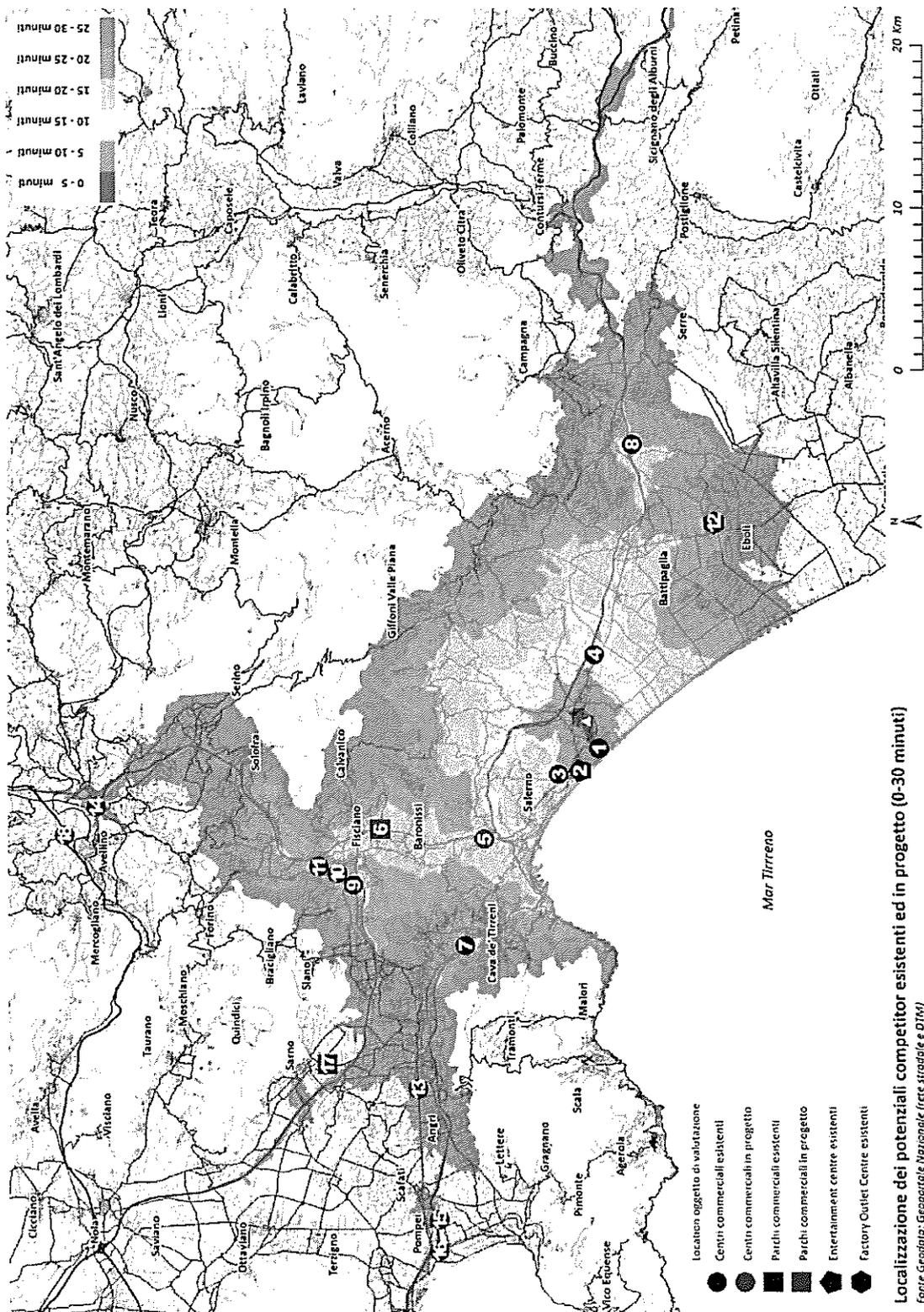
¹¹ <http://www.infocommercio.it/>

COD	DIST. (min)	INSEGNA COMPLESSO	LOCALIZZAZIONE	INSEGNA FOOD	GLA (mq)	PUNTI VENDITA	TIPOLOGIA
2	10	THE SPACE	Viale Gennaro Musella SALERNO (SA)	<i>no food</i>	10.000	10 attività	Entertainment centre
3	10	GALLERIA MEDITERRANEO	Via San Leonardo, 52 SALERNO (SA)	MAXIFUTURA	4.500	35 attività	Centro commerciale minore
4	10	MAXIMALL	Via Pacinotti PONTECAGNANO (SA)	CARREFOUR	33.740	100 attività	Grande centro commerciale con multisala cinematografica
5	15	LE COTONIERE	Via dei Greci, 5 SALERNO (SA)	IPERCOOP	29.225	91 attività	Principale centro commerciale
6	20	LE CINQUE PORTE	Via A. Fortunato FISCIANO (SA)	<i>n.r.</i>	16.000	7 attività	Principale parco commerciale
7	20	CAVESE	Via XXV Luglio, 146 CAVA DE'TIRRENI (SA)	CARREFOUR MARKET	7.400	18 attività	Centro commerciale minore
8	20	LE BOLLE	Via Cupe Inferiore EBOLI (SA)	IPERSPAR	16.000	60 attività	Principale centro commerciale
9	25	MOCCIA	Via Sibeluccia Mercato SAN SEVERINO (SA)	DI MEGLIO	3.500	6 attività	Centro commerciale minore
10	25	SHOPPING CENTER PLAZA	Largo Ferrovia, 1 MERCATO SAN SEVERINO (SA)	DECO'	5.000	12 attività	Centro commerciale minore
11	25	IL CASTELLO	Via Pizzone, 9 MERCATO SAN SEVERINO (SA)	SISA	5.600	7 attività	Centro commerciale minore
12	25	CILENTO OUTLET VILLAGE	Strada Statale, 18 EBOLI (SA)	<i>no food</i>	24.000	140 attività	Factory Outlet Centre
13	30	PEGASO	SS18 - Via San Erasmo PAGANI (SA)	CONAD	7.000	15 attività	Centro commerciale minore
14	30	PARCO APPIA	Via Appia, 134 ATRIPALDA (AV)	IPERFAMILA	9.500	6 attività	Centro commerciale minore
15	35	LA CARTIERA	Via del Macello, 22 POMPEI (NA)	CONAD SUPERSTORE	30.500	115 attività	Principale centro commerciale
16	35	LE GALLERIE AUCHAN	Via Bottaro, POMPEI (NA)	AUCHAN	14.037	23 attività	Principale centro commerciale
17	35	MERIDIANO	Via Salmattini, 12 SARNO (SA)	IPER SISA	2.500	3 attività	Parco commerciale minore
18	35	PARTENIO	Contrada Scrofeta AVELLINO (AV)	IPERALVI	6.500	15 attività	Centro commerciale minore
19	40	VESUVIO	Via Cavallo, 7 TORRE DEL GRECO (NA)	DECO'	2.500	3 attività	Parco commerciale minore

COD	DIST. (min)	INSEGNA COMPLESSO	LOCALIZZAZIONE	INSEGNA FOOD	GLA (mq)	PUNTI VENDITA	TIPOLOGIA
20	40	ORBITA	Via Nazionale Torr., 67 MERCOGLIANO (AV)	<i>no food</i>	2.500	4 attività	Parco commerciale minore
21	40	CENTRO MERCOGLIANO	Via Nazionale, 173 MERCOGLIANO (AV)	CARREFOUR MARKET	7.600	13 attività	Centro commerciale minore
22	40	RETAIL PARK MOVIEPLEX	Strada Statale, 374 MERCOGLIANO (AV)	<i>no food</i>	14.000	12 attività	Principale parco commerciale con multisala cinematografica
23	>40	MONTEODORO	Via Valle, 20 MONTEFORTE IRP. (AV)	DECO'	11.058	18 attività	Principale centro commerciale
24	>40	NAPOLI ARGINE	Via Argine, 380 NAPOLI (NA)	AUCHAN	30.000	81 attività	Principale centro commerciale
25	>40	PALAPONTICELLI	Via Argine NAPOLI (NA)	<i>n.r.</i>	34.233	<i>n.r.</i>	Grande centro commerciale
26	>40	LE GINESTRE	Via Michelangelo VOLLA (NA)	AUCHAN	25.200	94 attività	Principale centro commerciale
27	>40	LE AQUILE	Via Pomigliano SANT'ANASTASIA (NA)	DECO' MAXISTORE	15.000	29 attività	Principale centro commerciale
28	>40	VULCANO BUONO	Interporto di Nola NOLA (NA)	AUCHAN	147.100	159 attività	Centro commerciale regionale con multisala cinematografica
29	>40	MERIDIANA SHOPPING CENTER	Via Nazionale Puglie CASALNUOVO (NA)	<i>n.r.</i>	17.706	98 attività	Principale centro commerciale
30	>40	MULTIBIT	Via Circ. Esterna, 11 CASORIA (NA)	NO FOOD	12.000	11 attività	Entertainment centre
31	>40	GS CASORIA	Zona Commerciale CASORIA (NA)	EX CARREFOUR	21.573	27 attività	Principale centro commerciale
32	>40	POLICENTRO	Via Cantariello CASORIA (NA)	<i>n.r.</i>	44.000	136 attività	Centro commerciale regionale
33	>40	AL CENTRO	Via Taverna Rossa, 157 CASAVATORE (NA)	SIMPLY SMA	4.500	33 attività	Centro commerciale minore
34	>40	I PINI	S.S. Sannitica, 87 CASORIA (NA)	GVC	5.000	29 attività	Centro commerciale minore
35	>40	LE PORTE DI NAPOLI	Contr. Santa Maria AFRAGOLA (NA)	IPERCOOP	42.627	70 attività	Centro commerciale regionale
36	>40	IL RUBINO	Contr. Santa Maria ACERRA (NA)	PENNY MARKET	4.500	3 attività	Centro commerciale minore

COD	DIST. (min)	INSEGNA COMPLESSO	LOCALIZZAZIONE	INSEGNA FOOD	GLA (mq)	PUNTI VENDITA	TIPOLOGIA
37	>40	IL GOLFO DEI DESIDERI	Contr. Santa Maria AFRAGOLA (NA)	LIDL	25.970	66 attività	Principale centro commerciale
38	>40	PARCO COMMERCIALE AFRAGOLA	Contr. Santa Maria AFRAGOLA (NA)	<i>no food</i>	34.700	15 attività	Grande parco commerciale con multisala cinematografica
39	>40	LA MASSERIA	Viale I Maggio CARDITO (NA)	IPER GVC	6.000	30 attività	Centro commerciale minore
40	>40	LE FABULAE	Via Lanzano, 3 ORTA DI ATELLA (CE)	CONAD SUPERSTORE	20.000	25 attività	Grande centro commerciale con multisala cinematografica
41	>40	CAMPANIA	Strada Statale, 87 MARCIANISE (CE)	CARREFOUR	108.000	172 attività	Centro commerciale regionale con multisala cinematografica
42	>40	LA REGGIA	Strada Statale, 87 MARCIANISE (CE)	<i>no food</i>	26.300	172 attività	Factory Outlet Centre
43	>40	I GIARDINI DEL SOLE	Via Retella CAPODRISE (CE)	CARREFOUR	18.997	24 attività	Principale centro commerciale
44	>40	CASERTA SPEDIZIONE	ex Area Saint Gobain CASERTA (CE)	<i>n.r.</i>	32.554	<i>n.r.</i>	Principale centro commerciale
45	>40	IPERION	Via Borsellino CASERTA (CE)	FAMILA	16.000	42 attività	Principale centro commerciale
46	>40	APOLLO	Via Nazionale Appia, 5 CASAPULLA (CE)	E.LECLERC CONAD	22.500	85 attività	Principale centro commerciale
47	>40	LIZ GALLERY	Via Benevento, 103 MONTESARCHIO (BN)	IPERSIMPLY	13.000	52 attività	Principale centro commerciale
48	>40	UNIVERSO	Contrada Cesine, 40 S. GIORGIO SANNIO (BN)	IPER UNIVERSO	9.600	16 attività	Centro commerciale minore
49	>40	IL CARRO	Via San Michele 1 MIRABELLA ECLANO (AV)	IPER CRAI	11.810	30 attività	Principale centro commerciale
50	>40	IL PARCO	Strada Statale 303 MIRABELLA ECLANO (AV)	IPER MIRABELLA	6.000	3 attività	Parco commerciale minore
51	>40	LA FORNACE	Via Campelungo LIONI (AV)	INTERSPAR	6.200	25 attività	Centro commerciale minore





Localizzazione dei potenziali competitor esistenti ed in progetto (0-30 minuti)
 Fonte: Geodato: Geoportal Nazionale (rete stradale e DTM)

7.0 ANALISI INDICATIVA DI MASSIMA DEL GIRO D'AFFARI POTENZIALE¹²

La popolazione residente nel bacino d'utenza a 30' minuti ammonta a 700.542 abitanti e la loro spesa in strutture della grande distribuzione può essere stimata intorno a 1.766 milioni di euro di cui il 74%, pari a 1.312 milioni di euro, è destinato al settore non alimentare.

Stima del volume di spesa in GDO	Popolazione residente	Spesa GD (€)	Spesa GD alimentare (€)	Spesa GD non alimentare (€)
1° AREA (0' - 5' minuti)	552	1.403.675	360.438	1.043.237
1° AREA (6' - 10' minuti)	21.554	54.809.434	14.074.041	40.735.393
2° AREA (11' - 15' minuti)	136.137	346.181.306	88.892.906	257.288.401
2° AREA (16' - 20' minuti)	139.986	355.808.605	91.365.016	264.443.588
3° AREA (21' - 25' minuti)	166.744	419.559.554	107.735.072	311.824.482
3° AREA (26' - 30' minuti)	235.569	587.940.800	150.972.236	436.968.564
TOTALE	700.542	1.765.703.373	453.399.708	1.312.303.665

Fonte: elaborazione R&D Dept. Reag su dati ISTAT, Osservatorio Nazionale del Commercio

In base ai dati dell'“Osservatorio Nazionale del commercio” (fonte Ministero dello Sviluppo Economico) nel 2013 le strutture della grande distribuzione organizzata (GDO) hanno realizzato vendite per un totale di 12.380 milioni di euro nella Regione Campania. Non essendo disponibili dati aggiornati al 2015 o al 2014, i dati dell'Osservatorio sono stati corretti tramite l'indice delle vendite al dettaglio di fonte ISTAT disponibile solamente a livello nazionale: per il 2014 le vendite del comparto non alimentare della GDO sono state quindi decrementate dello 0,4% mentre quelle del comparto food dello 0,7%. In base alle stime effettuate le vendite pro-capite nelle strutture GDO della Campania sono risultate pari a 2.099 €/anno.

¹² Nella presente analisi le strutture che apriranno nei prossimi mesi sono state considerate come già attive; le medie superfici non food localizzate nei centri commerciali non sono state considerate nel censimento delle medie strutture in quanto la loro GLA viene già computata in quella dei centri commerciali in cui sono inserite

La spesa per pasti e consumazioni fuori casa risulta pari a 177 €/procapite/anno per i residenti in Campania.

Per determinare la spesa nelle strutture della GDO nel bacino d'utenza si è tenuto conto dei differenti livelli di capacità di spesa nelle diverse province campane. I livelli di capacità di spesa pro-capite differiscono notevolmente: in particolare i consumi nella provincia di Salerno sono superiori dell'11,7% (fonte Istituto Tagliacarne) rispetto a quelli medi della Campania, mentre quelli della provincia di Napoli sono inferiori dell'1,4%. Tali fattori correttivi sono stati applicati ai valori medi procapite e pesati in base alla distribuzione della popolazione nel bacino d'utenza.

PROVINCE	Consumi pro-capite	Var. % rispetto alla media campana
Napoli	11.484	-1,4%
Salerno	10.371	11,7%
Avellino	12.017	3,1%
Campania	11.651	

Fonte: elaborazione R&D Dept. Reag su dati Istituto Tagliacarne

Al fine di determinare il giro d'affari del centro commerciale "La Fabbrica", la spesa in strutture della GDO dei residenti nelle 3 aree (suddivise in 6 fasce isocrone di 5 minuti) che costituiscono il bacino d'utenza è stata stimata e corretta con fattori specifici per ogni isocrona che tengono conto della posizione e delle caratteristiche dei competitors, della morfologia dell'area e delle principali arterie stradali.

FASCE ISOCRONE	Fattori correttivi alimentari
1° AREA (5° min.)	95,0%
1° AREA (10° min.)	85,0%
2° AREA (15° min.)	25,0%
2° AREA (20° min.)	5,0%
3° AREA (25° min.)	0,0%
3° AREA (30° min.)	0,0%

FASCE ISOCRONE	Fattori correttivi non alimentari
1° AREA (5° min.)	85,0%
1° AREA (10° min.)	75,0%
2° AREA (15° min.)	40,0%
2° AREA (20° min.)	15,0%
3° AREA (25° min.)	5,0%
3° AREA (30° min.)	0,0%

I competitors presenti sono 12; nei prossimi mesi è prevista l'apertura di 2 nuovi centri commerciali nella 2° isocrona.

Il giro d'affari degli esercizi della 1° isocrona è stato in base a ciò stimato in 221 milioni di euro.

Stima del giro d'affari degli esercizi della 1° isocrona	Popolazione residente	Spesa GD (€)	Spesa GD alimentare (€)	Spesa GD non alimentare (€)	Fattori correttivi alimentari	Fattori correttivi non alimentari	Giro d'affari (€)
1° AREA (0° - 5° minuti)	552	1.403.675	360.438	1.043.237	95%	85%	1.229.167
1° AREA (6° - 10° minuti)	21.554	54.809.434	14.074.041	40.735.393	85%	75%	42.514.479
2° AREA (11° - 15° minuti)	136.137	346.181.306	88.892.906	257.288.401	25%	40%	125.138.587
2° AREA (16° - 20° minuti)	139.986	355.808.605	91.365.016	264.443.588	5%	15%	44.234.789
3° AREA (21° - 25° minuti)	166.744	419.559.554	107.735.072	311.824.482	0%	5%	15.591.224
3° AREA (26° - 30° minuti)	235.569	587.940.800	150.972.236	436.968.564	0%	0%	0
TOTALE	700.542	1.765.703.373	453.399.708	1.312.303.665			228.708.247

Fonte: elaborazione R&D Dept. Reag su dati ISTAT, Osservatorio Nazionale del Commercio

I 229 milioni di euro di vendite potenziali degli esercizi della 1° isocrona sono stati quindi distribuiti tra le principali strutture presenti nella 1° area proporzionalmente alla superficie di vendita.

La 1° isocrona ospita 4 centri commerciali e 1 entertainment center. Queste strutture hanno una GLA totale di 76.248 mq.

Le medie e grandi strutture non food presenti nella prima isocrona e non localizzate nei centri commerciali sopra citati sono 2. Queste 2 strutture hanno una GLA totale di 2.583 mq.

Le strutture food presenti sono 5 per una GLA totale pari a 6.887 mq.

La superficie di vendita totale degli esercizi GDO della 1° isocrona ammonta a 85.718 mq.

Nelle ripartizione delle vendite potenziali, la superficie di vendita delle strutture della media e grande distribuzione food e non-food, localizzate al di fuori dei centri commerciali, è stata considerata con un peso pari al 50% della GLA per tenere conto del differente potere attrattivo che queste strutture esercitano rispetto a quelle inserite in centri o parchi commerciali. La GLA dell'entertainment center "The Space" è stata considerata per il 10% in quanto questa struttura è prevalentemente destinata a multisala; la GLA del centro commerciale Galleria Mediterraneo di Salerno è stata considerata per il 75% in quanto struttura giudicata meno competitiva rispetto alla tipologia di offerta presente nel centro commerciale "La Fabbrica". Gli altri competitors, il centro commerciale Siniscalchi e il centro commerciale "Maximall", sono stati considerati al 100% in quanto strutture simili a quella in oggetto.

SUPERMERCATI/PER MERCATI/DISCOUNT	Numero	Isocrona	GLA	Peso (%)	GLA alimentare pesata	GLA non alimentare pesata	Giro d'affari (mln di €)
Salerno	5	1	6.887	50%	3.444	0	8,9
TOTALE	5		6.887		3.444	0	8,9

CENTRI e PARCHI COMMERCIALI/FOC	Numero	Isocrona	GLA	Peso (%)	GLA alimentare pesata	GLA non alimentare pesata	Giro d'affari (mln di €)
Salerno	2	1	28.008	100%	2.486	25.522	93,2
Salerno	1	1	10.000	10%	0	1.000	3,4
Salerno	1	1	4.500	75%	863	2.513	10,8
Pontecagnano	1	1	33.740	100%	8.260	25.480	108,0
TOTALE	5		76.248		11.609	54.515	215,4

MEDIE E GRANDI STRUTTURE NON FOOD	Numero	Isocrona	GLA	Peso (%)	GLA alimentare pesata	GLA non alimentare pesata	Giro d'affari (mln di €)
Salerno	2	1	2.583	50%	0	1.292	4,4
TOTALE	2		2.583		0	1.292	4,4

TOTALE	12		85.718		15.052	55.806	228,7
---------------	-----------	--	---------------	--	---------------	---------------	--------------

Fonte: elaborazione R&D Dept. Reag su dati ISTAT, Osservatorio Nazionale del Commercio

La quota di mercato destinata al centro commerciale "La Fabbrica" (escluso Centro Wellness/Fitness) si attesta a 49 milioni di euro, pari a circa il 21% della spesa potenziale dell'area.

Come si evince dalla tabella sotto riportata, vengono espressi i fatturati indicativi di massima e potenziali suddivisi tra "ancora food" e "galleria", e gli effort rate parziali e totali del Centro Commerciale oggetto di sviluppo e qui analizzato.

Per quanto attiene l'"ancora food", il benchmark di riferimento del canone sostenibile in rapporto al fatturato si colloca normalmente in un range del 2%-3%; nel caso specifico il rapporto tra Canone di Mercato annuo lordo a regime stimato da REAG (rif. capitolo 9) per l'"ancora food" e il fatturato potenziale si attesterebbe al 3,1%, ovvero nel limite superiore del range precedentemente individuato.

Per quanto riguarda la porzione commerciale della "galleria", il benchmark di riferimento del canone sostenibile in rapporto al fatturato è nell'ordine del 10%; nel caso specifico il rapporto tra Canone di Mercato annuo lordo a regime stimato da REAG (rif. capitolo 9) per la "galleria" ed il fatturato potenziale stimato si attesterebbe al 6,1%, parametro inferiore rispetto al benchmark di riferimento preso come limite massimo di sostenibilità.

Con riferimento all'intero Centro Commerciale oggetto di sviluppo nella sua totalità ("ancora food" e "galleria"), l'effort rate (rapporto tra Canone di Mercato annuo lordo stimato da REAG - rif. capitolo 9 - ed il fatturato potenziale stimato) risulterebbe sostenibile con un relativo margine di sicurezza.

	Ancora food	Galleria	Totale
Fatturato potenziale	6.457.262	42.545.859	49.003.121
ERV	198.880	2.612.190	2.811.070
Canone/Fatturato potenziale	3,1%	6,1%	5,7%

Fonte: elaborazione R&D Dept. Reag

8.0 CRITERI DI VALUTAZIONE

Premessa

Lo scopo della presente valutazione è quello di determinare il Valore di Mercato ed il Canone di Locazione di Mercato lordo annuo al 16 Febbraio 2015 del Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in Salerno, Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmio Leonzio).

Le attività effettuate sono articolate nello specifico come segue:

- ✓ Determinazione del **Valore di Mercato** del Complesso Immobiliare nell'attuale stato d'uso, ipotizzando il progetto di riconversione in Centro Commerciale fornito dal Cliente, per una GLA complessiva di circa 20.000 mq;
- ✓ Determinazione del **Valore di Mercato** del Complesso Immobiliare sopraindicato oggetto di trasformazione in Centro Commerciale per una GLA complessiva di circa 20.000 mq, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime;
- ✓ Determinazione del **Canone di Locazione di Mercato** lordo annuo del Centro Commerciale oggetto di sviluppo, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime;
- ✓ Determinazione del **tasso di attualizzazione** dei flussi di cassa e dei **cap rate** utilizzati nella valutazione;
- ✓ Analisi del bacino d'utenza (**Catchment Area**) del centro commerciale di progetto, tenendo conto dell'attrattività in base al formato distributivo, e dei principali competitors;
- ✓ In base all'analisi della Catchment Area come sopra descritta, stima indicativa di massima del **fatturato potenziale** generato dalla struttura commerciale e analisi dell'**effort rate** (rapporto tra Canone di Locazione e fatturato potenziale).

La valutazione effettuata da REAG sarà utilizzata per una verifica patrimoniale finalizzata a supportare il Cliente nell'acquisto e finanziamento dell'iniziativa immobiliare da parte di istituti di credito.

“Complesso Immobiliare” (di seguito la **“proprietà”**) indica l'insieme di beni immobili (terreni, fabbricati, impianti fissi e opere edili esterne) oggetto della valutazione, con espressa esclusione di ogni altro e diverso bene, compresi beni mobili e beni immateriali.

“Catchment Area” è l'area geografica nella quale si esplica la forza attrattiva di un'offerta commerciale e dalla quale proviene la maggior parte del potenziale di vendite. Alla definizione di tale area concorrono diversi fattori, tra i quali: rete viabilistica e barriere geografiche, uso del suolo, densità abitativa, etc.. Essa è generalmente valutata in migliaia di abitanti; in base a questo numero si può ipotizzare la redditività economica dell'attività commerciale e la sostenibilità del relativo Canone di Locazione.

“Valutazione” indica “(...) il valore alla data della valutazione di una proprietà. Salvo limitazioni stabilite nei termini dell'incarico, l'opinione è fornita a seguito di un sopralluogo e dopo tutte le appropriate ed opportune indagini ed approfondimenti eventualmente necessari, tenendo in considerazione la tipologia della proprietà e lo scopo della valutazione” (Standard di valutazione RICS, ed. italiana, 1 Marzo 2009).

Valore di Mercato” indica “(...) l'ammontare stimato cui una proprietà o passività dovrebbe essere ceduta e acquistata, alla data di Valutazione, da un venditore e da un acquirente privi di legami particolari, entrambi interessati alla compravendita, a condizioni concorrenziali, dopo un' adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni” (RICS Red Book, ed. italiana, Gennaio 2014).

“Canone di Mercato” indica “(...) l'ammontare stimato a cui una proprietà dovrebbe essere locata, alla data di valutazione, da un locatore a un conduttore privi di legami particolari, entrambi interessati alla transazione, sulla base di termini contrattuali adeguati e a condizioni concorrenziali, dopo un' adeguata commercializzazione in cui le parti abbiano agito entrambe in modo informato, consapevole e senza coercizioni” (RICS Red Book, ed. italiana, Gennaio 2014).

In sede di Valutazione REAG ha adottato metodi e principi di generale accettazione, ricorrendo in particolare ai "criteri valutativi" di seguito illustrati:

Metodo Comparativo (o del Mercato): si basa sul confronto fra la Proprietà e altri beni con essa comparabili, recentemente compravenduti o correntemente offerti sullo stesso mercato o su piazze concorrenziali.

Metodo Reddituale: prende in considerazione due diversi approcci metodologici:

- III. **Capitalizzazione Diretta:** si basa sulla capitalizzazione, ad un tasso dedotto dal mercato immobiliare, dei redditi netti futuri generati dalla proprietà.
- IV. **Metodo dei Flussi di Cassa Attualizzati (DCF, Discounted Cash-Flow),** basato:
 - d) sulla determinazione, per un periodo di n anni, dei redditi netti futuri derivanti dalla locazione della proprietà;
 - e) sulla determinazione del Valore di Mercato della proprietà mediante la capitalizzazione in perpetuità, alla fine di tale periodo, del reddito netto;
 - f) sull'attualizzazione alla data della Valutazione dei redditi netti (flussi di cassa).

Metodo della Trasformazione: basato sull'attualizzazione, alla data della valutazione, dei flussi di cassa generati dall'operazione immobiliare nell'arco di tempo corrispondente alla sua durata.

A tale Metodo è associabile un **modello valutativo finanziario (attualizzazione dei flussi di cassa)** basato su un progetto di sviluppo definito in quantità edificabili, destinazioni d'uso, costi di trasformazione e ricavi sostenibili. In altri termini, si utilizza una analisi costi / ricavi per individuare il **Valore di Mercato** della Proprietà oggetto di indagine.

Il modello si articola in uno schema di flussi di cassa (entrate ed uscite) relative al progetto immobiliare di trasformazione. Le uscite sono costituite dai costi di costruzione, demolizione, urbanizzazione, progettazione, direzione lavori, profitto del promotore immobiliare e altri eventuali costi; le entrate sono formate dai ricavi relativi alle vendite delle destinazioni d'uso previste.

La distribuzione temporale dei costi e dei ricavi consente di ottenere uno schema di flussi di cassa, al netto del profitto del promotore immobiliare, che vanno portati all'attualità con un

opportuno tasso di sconto che rappresenta il costo del capitale. Quest'ultimo deve tenere in conto:

- le percentuali di capitale proprio e capitale di debito (struttura finanziaria);
- i tassi relativi ad investimenti privi di rischio con simile durata temporale dell'operazione;
- gli "spread" correttivi ai suddetti tassi (illiquidità, rischio paese, rischio iniziativa e rischio urbanistico);
- il costo del capitale di debito;

Ricavi e costi sono a moneta costante e posizionati nei momenti in cui si verificano.

Affinché il Valore determinato con il Metodo della Trasformazione si possa identificare con il suo Valore di Mercato, occorre che l'operazione economica legata alla trasformazione faccia riferimento ad un imprenditore "ordinario". E' "ordinario" l'imprenditore di "normali" capacità tecniche ed organizzative, ossia quello che effettua un'operazione economica con ricavi e costi identici o molto simili ai ricavi ed ai costi che la maggioranza degli imprenditori avrebbero nella medesima operazione. Qualunque altro tipo di imprenditore che non fosse "ordinario" lascerebbe spazio ad extraredditi, positivi o negativi, inquinando così il Valore di Mercato.

I criteri di valutazione sopra descritti sono stati utilizzati singolarmente e/o integrati l'uno con l'altro a discrezione di REAG, tenendo presente che gli stessi non sono sempre applicabili a causa delle difficoltà di individuare mercati di riferimento.

REAG inoltre:

- ha eseguito nel mese di febbraio 2015 il sopralluogo alla Proprietà, per rilevare, in aggiunta alle informazioni fornite da Meridie S.p.A. (di seguito il "Cliente"), tutti i dati (qualità costruttive, stato di conservazione e di manutenzione, qualità del contesto insediativo, accessibilità e visibilità, competitor locali, ecc.) necessari allo sviluppo della valutazione;

- ha effettuato un'analisi delle condizioni del mercato immobiliare locale alla data di valutazione, considerando i dati economici in esso rilevati ed adattandoli alle specifiche caratteristiche della Proprietà attraverso opportune elaborazioni statistiche; in particolare è stato approfondito il mercato immobiliare "retail" su scala nazionale e locale;
- ha eseguito mediante l'utilizzo di un software GIS l'analisi del bacino d'utenza (Catchment Area) potenziale della grande struttura commerciale pianificata di progetto, fornendo informazioni sui competitors potenziali attualmente già presenti ed *in pipeline*, paragonabili per formato distributivo, dimensioni e capacità attrattiva con la Proprietà oggetto di valutazione;
- ha determinato, sulla base di fasce isocrone, la popolazione residente e ha stimato i consumi potenziali del bacino d'utenza in base ai dati di consumo disponibili presso fonti pubbliche e sulla base di dati comparativi a disposizione del proprio Centro Studi; sulla base del proprio modello gravitazionale ha fornito un'indicazione di massima del fatturato potenziale generato dalla grande struttura commerciale pianificata di progetto, al fine di verificare la sostenibilità economica del Canone di Locazione di Mercato lordo annuo (per la sola parte del Centro Commerciale ed Edificio per la ristorazione, con esclusione del Centro Wellness/Fitness), ed il suo rapporto con il fatturato potenziale (effort rate o analisi del tasso di sforzo);
- ha determinato il Valore di Mercato della Proprietà nel presupposto del suo massimo e migliore utilizzo, e cioè considerando, tra tutti gli usi tecnicamente possibili, legalmente consentiti e finanziariamente fattibili soltanto quelli potenzialmente in grado di conferire alla Proprietà stessa il massimo valore;
- ha considerato il progetto di sviluppo (grande struttura commerciale pianificata) fornito dal Cliente e le consistenze urbanistico-edilizie in esso contenute, da REAG non verificate;
- ha proceduto alla verifica della situazione urbanistico-autorizzativa della Proprietà, esclusivamente sulla base della documentazione fornita dal Cliente;

- non ha effettuato verifiche tecniche quali verifiche catastali, di titolarità edilizio-concessoria, basandosi esclusivamente sulla documentazione fornita dal Cliente e da REAG non verificata;
- ha considerato i costi di sviluppo dell'iniziativa forniti dal Cliente all'interno del Business Plan trasmesso, tra cui costi diretti (appalto lavori), costi indiretti (progettazione, direzione lavori e costi generali) e oneri concessori (oneri di urbanizzazione e contributo sul costo di costruzione), senza effettuare verifiche in merito;
- ha determinato il Valore di Mercato della Proprietà, assumendo come ipotesi di riferimento una compravendita in blocco (non frazionata) della proprietà;
- ha determinato il Valore di Mercato della proprietà, oggetto di trasformazione in grande struttura commerciale pianificata oggetto di sviluppo, considerata finita ed ultimata in ogni sua parte, completamente locata (full let) e a regime, tenendo conto dello stato di pre-commercializzazione in essere alla data della stima, così come comunicato dal Cliente. REAG non ha determinato separatamente il Valore di Mercato delle licenze commerciali, ma lo considera, per proprietà in esercizio come grandi strutture commerciali pianificate alla data della stima, compreso nel relativo Valore di Mercato.

9.0 CONSIDERAZIONI VALUTATIVE - VALUTAZIONE

Lo scopo della presente valutazione è quello di determinare il Valore di Mercato ed il Canone di Locazione di Mercato lordo annuo al 16 Febbraio 2015 del Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in Salerno, Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmio Leonzio).

La valutazione è stata effettuata sulla base delle seguenti ipotesi:

VALORI DI MERCATO

Ipotesi A - Determinazione del **Valore di Mercato** del Complesso Immobiliare nell'attuale stato d'uso, ipotizzando il progetto di riconversione commerciale fornito dal Cliente;

Ipotesi B - Determinazione del **Valore di Mercato** del Complesso Immobiliare sopraindicato oggetto di trasformazione in Centro Commerciale, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime.

CANONE DI LOCAZIONE

Ipotesi C - Determinazione del **Canone di Locazione di Mercato** lordo annuo del Centro Commerciale oggetto di sviluppo, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime;

Si assume inoltre la compravendita della Proprietà in blocco (non frazionata), nello stato di fatto e in base alle situazione urbanistico - autorizzativa in essere alla data della stima, considerando il progetto di sviluppo fornito dal Cliente.

La Valutazione della Proprietà nell'**Ipotesi B** considerata trasformata, ossia finita ed ultimata in ogni sua parte, nonché completamente locata e a regime, è stata effettuata mediante il "**Metodo Reddituale (DCF, Discounted Cash-Flow)**". Il **Canone di Locazione di Mercato lordo annuo** a cui si stima sia locato il Centro Commerciale oggetto di sviluppo, considerato

finito ed ultimato in ogni sua parte e a regime, è stato determinato mediante il “**Metodo Comparativo**” o del “**Mercato**”.

La fattispecie sopra descritta in coerenza con il principio del “massimo e migliore utilizzo”, rappresenta infatti la situazione ottimale per la dismissione del bene immobile in termini di valorizzazione attesa.

La Valutazione nella **Ipotesi A** è stata effettuata mediante il “**Metodo della Trasformazione**”, che definisce il Valore di Mercato dell’area edificabile come la differenza tra il Valore di Mercato della stessa Proprietà sviluppata e/o trasformata, considerata finita ed ultimata in ogni sua parte, nonché completamente locata e a regime (Ipotesi B), ed i costi sostenuti per la trasformazione stessa.

Con l’ausilio di una SWOT analysis è stata condotta un’analisi strategica per la Proprietà nell’ipotesi di valorizzazione a destinazione commerciale, finalizzata ad evidenziare gli elementi di forza e di debolezza nonché eventuali opportunità o minacce, diretta a supportare le considerazioni valutative formulate per la determinazione del Valore di Mercato nell’**Ipotesi A e B** e per la determinazione de Canone di Locazione di Mercato lordo annuo come da **Ipotesi C**.

ALLEGATI:

- Swot Analysis per la Proprietà nell’ipotesi di valorizzazione a destinazione commerciale;

SWOT ANALYSIS - Sviluppo Commerciale - CC "La Fabbrica" - Via Leonzio, Salerno

PUNTI DI FORZA	PUNTI DI DEBOLEZZA
<ul style="list-style-type: none"> - Buona ubicazione sovralocale, vicinanza alla tangenziale di Salerno e di collegamento con l'Autostrada A3 Salerno-RC - Buon bacino d'utenza (Salerno città e flussi provinciali); - Iter urbanistico avanzato, con l'ottenimento del Nulla Osta ASI per il CC, parere favorevole della Conferenza dei Servizi per il rilascio della licenza commerciale e presentazione del Progetto al SUAP per ottenimento Titolo Unico - Qualità del progetto di valorizzazione, anche attraverso l'utilizzo di fonti rinnovabili; - Ampia disponibilità di aree esterne di pertinenza per il reperimento delle dotazioni pertinenziali e degli standards urbanistici - Esclusione dalla procedura di VIA successivamente alla verifica di assoggettabilità; 	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicazione in contesto industriale in parte dismesso e degradato, elemento che può influire negativamente sull'appetibilità della zona - Preletting condiziato dall'ottenimento del Titolo Unico (titoli edilizi e licenza commerciale), elemento di incentivazione per i potenziali tenant - Accessibilità locale poco premiante, non essendo inoltre previste rilevanti opere di miglioramento della viabilità di accesso alla Proprietà - Necessità sviluppo iter amministrativo con consorzio ASI e SUAP per la realizzazione del Centro Wellness/Fitness in luogo dell'opificio di produzione di pannelli fotovoltaici; - Presenza di competitor già attivi sul territorio (in primis Maximall di Pontecagnano) ove sono presenti brand di rilevante appeal
OPPORTUNITA'	MINACCE
<ul style="list-style-type: none"> - Scarsa offerta di grandi strutture commerciali pianificate per la città di Salerno; - Riqualficazione dell'intera zona con progetti di valorizzazione concreti, come già in parte avvenuti con insediamento p.e. di strutture commerciali all'ingrosso e conseguenti investimenti sulla viabilità locale; 	<ul style="list-style-type: none"> - Permanenza della debolezza del mercato (consumi interni) e della crisi economica - Costruzione e apertura del nuovo Centro Commerciale le Cotoniere, per una GLA totale di 29.225 e 91 unità commerciali. - Canoni decrescenti e yield crescenti

9.1 IPOTESI B - Valore di Mercato della Proprietà trasformata, ossia considerata finita ed ultimata in ogni sua parte ed a regime (valore d'uscita per la determinazione del Valore di Mercato nell'Ipotesi A)

Il Valore di Mercato della Proprietà in oggetto, considerata finita ed ultimata in ogni sua parte ed a regime, è stato determinato mediante il "Metodo Comparativo" e il "Metodo Reddittuale (DCF, Discounted Cash-Flow)", sulla base delle consistenze e dei più recenti dati di commercializzazione di strutture commerciali similari per ubicazione geografica, assumendo laddove disponibili i Valori di Mercato della banca dati di REAG (per medesimi asset commerciali per tipologia e ubicazione).

In accordo con la documentazione di progetto fornita dal Cliente, la totalità delle consistenze relative al merchandising mix del Centro Commerciale e del Centro Wellness/Fitness annesso è riassunta come segue:

Merchandising Mix	MQ	Mix - %
GLA Centro Commerciale "La Fabbrica"	14.493,50	68,4%
GLA Centro Wellness/Fitness	6.181,00	29,2%
GLA Edificio per la ristorazione	514,00	2,4%
Totale	21.188,50	100%

Ai fini della valutazione del Valore di Mercato nell'ipotesi B, sono stati considerati nel computo del Canone di Locazione di Mercato lordo annuo: il Centro Commerciale "La Fabbrica" oltre al Centro Wellness/Fitness e l'Edificio per la ristorazione.

Determinazione dei Ricavi Locativi

I ricavi lordi potenziali della proprietà sono stati determinati nella misura di 3.367.000 Euro/anno. Tale canone è stato stimato a seguito delle indagini di mercato descritte (§ 5), dell'analisi del bacino d'utenza (§ 6) potenziale della struttura e dell'analisi di massima del fatturato potenziale (§ 7) della struttura medesima (dalla quale emerge, come già descritto, la sostanziale sostenibilità del canone di mercato rispetto al fatturato indicativamente stimato), considerando i range di canoni in essere suddivisi per classi di superfici con riferimento a grandi strutture pianificate di vendita presenti o in fase di sviluppo nel territorio campano.

Viene riportato di seguito il dettaglio: i range dei canoni riportati sono pertanto un'indicazione, preso atto delle differenti caratteristiche intrinseche ed estrinseche delle grandi strutture commerciali di vendita, esistenti ed *in pipeline* selezionate.

ERV - Comparativi - Indagine di Mercato al 16/02/2015				
range consistenze - mq GLA	Euro/mq/anno	Euro/mq/anno	Euro/mq/anno	Euro/mq/anno
	CC Porte di Napoli - Afragola	CC La Cartiera - Pompei	Palaponticelli (progetto - preletting) - Napoli	MAXIMALL - Pontecagnano
1 < mq < 75	500 ÷ 600	450 ÷ 600	450 ÷ 550	
76 < mq < 150	500 ÷ 600	450 ÷ 600	400 ÷ 500	500 ÷ 600
151 < mq < 300	400 ÷ 500	380 ÷ 480	350 ÷ 400	
301 < mq < 500	280 ÷ 400	300 ÷ 420	270 ÷ 350	
501 < mq < 1.000	250	260	240 ÷ 260	250
1.001 < mq < 2.000	170 ÷ 200	150 ÷ 200	150 ÷ 170	150 ÷ 200
Alimentare	125	130	120 + 140	120 + 140
Elettronica	200	160	160	

I canoni unitari attribuiti alle singole unità (in funzione della classe dimensionale) del Centro Commerciale oggetto di analisi, sono inferiori ai range sopra riportati con riferimento alle grandi strutture commerciali pianificate prese a comparativo, in considerazione dei seguenti fattori:

- Le grandi strutture commerciali pianificate prese a comparativo sono da considerarsi Centri Commerciali "*prime*", dominanti sul bacino d'utenza di riferimento e consolidati sul territorio;
- I principali competitor hanno acquisito importanti brand commerciali, di notevole attrazione, che difficilmente sono disposti a delocalizzarsi;
- Progetto di sviluppo che, in quanto tale, è stato analizzato con un approccio prudentiale.

Più in generale si precisa che i fattori di apprezzamento e deprezzamento di cui alla SWOT analysis riportata a pag. 135 sono stati riflessi nei canoni unitari adottati da REAG per la determinazione del Canone di Locazione di Mercato lordo annuo (Ricavi locativi). In particolare i fattori di rischio evidenziati, relativi soprattutto al contesto competitivo (centro Commerciale "MaxiMall") ed alla prudenza assunta da REAG rispetto ad una iniziativa di sviluppo che deve ancora affermarsi sul mercato, hanno motivato l'adozione di canoni unitari inferiori a quelli riferiti ai comparativi di mercato sopra riportati in tabella.

Ai fini della determinazione del Valore di Mercato nell'Ipotesi B, è stato inserito nell'analisi dei flussi di cassa il canone di locazione fornito dal Cliente per le unità oggetto di proposte irrevocabili firmate (evidenziate in verde nella tabella di seguito riportata) e stimato da REAG per tutte le rimanenti unità, per un canone complessivo di 3.401.000 €/anno. Si precisa al proposito che il canone di locazione delle proposte irrevocabili trasmesse dal Cliente è stato verificato, e giudicato sostanzialmente in linea con il corrispondente canone di mercato stimato da REAG.

Si sono allo scopo ipotizzati contratti ordinari per strutture commerciali pianificate della tipologia di contratti di affitto di ramo d'azienda, della durata di anni 5, con indicizzazione annua del 100% dell'indice ISTAT dei prezzi al consumo per le famiglie di operai ed impiegati. A detto canone si sono aggiunti gli importi delle locazioni temporanee (o precarie), determinate a regime (dopo 4 anni) nella misura del 2,00% dell'ammontare del canone lordo annuo, fino al termine delle scadenze contrattuali. Successivamente alle scadenze contrattuali ipotizzate si sono considerati i canoni di locazione di mercato stimati da REAG, determinati alla data di valutazione e riportati alla data di rinnovo contrattuale come descritto successivamente.

Alla prima scadenza dei contratti sono stati inoltre previsti i costi per la ristrutturazione degli spazi nonché le spese di commissione per le nuove locazioni.

Le proiezioni sono state fatte a moneta corrente e nello specifico, vista la particolare congiuntura economico/finanziaria, sono stati considerati:

- aumento dei canoni di locazione, derivanti dai contratti di locazione, in linea con l'inflazione programmata, ovvero un aumento del 0,5% annuo per il primo periodo e del 2,00% per il secondo e per quelli successivi, in base ai parametri previsionali indicati per l'Area Euro dagli organi competenti (BCE);
- un andamento annuo dei canoni di mercato così computato, vista la particolare congiuntura economico/finanziaria: crescita nulla (0%) per i primi due periodi di analisi; crescita media annua del 2% per i successivi periodi di analisi;
- l'indicizzazione dei canoni è stata così considerata:
 - o contratti in essere: 100% dell'Indice ISTAT relativo ai prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati;
 - o contratti rinegoziati: come i relativi contratti in essere;

- una percentuale per rischio sfitto e inesigibilità da applicare ai ricavi lordi potenziali in relazione alla situazione locativa ed alle caratteristiche di mercato della zona è variabile di periodo in periodo. Tale percentuale, su base annua, è stata assunta pari a:
 - o 5% per i contratti in essere (vacancy fisiologico) per la prima fase;
 - o 20% per le unità oggetto di rinnovo contrattuale, da applicarsi nel periodo successivo alla data di scadenza del relativo contratto;
 - o 5% per i contratti in essere dopo le rinegoziazioni dei contratti (vacancy fisiologico post rinegoziazione);
 - o 7% per i contratti in essere al periodo di uscita (vacancy fisiologico finale).

Determinazione dei Costi a carico della Proprietà

- Spese di amministrazione: 2,00% dei ricavi lordi effettivi;
- Assicurazione dell'immobile: 0,12% del costo di ricostruzione a nuovo;
- Riserve manutenzioni straordinarie: 0,75% del costo di ricostruzione a nuovo;
- IMU: stimata da REAG pari a 150.000 Euro/anno, corrispondente a circa il 4,5% del canone di mercato lordo annuo;
- una spesa pari al 10% dei ricavi lordi potenziali per la mediazione di operatori immobiliari incaricati di reperire i nuovi conduttori (nell'anno in cui avviene il rinnovo del rapporto di locazione);
- Capex di rilocazione (tenant improvements) pari a 25 Euro/mq sulla GLA opportunamente rivalutati e considerati nell'anno del rinnovo contrattuale.

E' stato ipotizzato che il potenziale acquirente detenga la proprietà per un periodo di 10 anni per poi rivenderla ad un valore ottenuto capitalizzando il reddito teorico netto dell'ultimo anno ad un tasso determinato come differenza tra il tasso di attualizzazione ed il tasso di accrescimento annuo dei canoni di mercato, aumentato di un risk out pari allo 0,50% e deducendo le spese di commercializzazione calcolate nel 2% del prezzo di vendita.

Tasso di attualizzazione

REAG alla base del calcolo del tasso di attualizzazione ha considerato i seguenti "risk free":

- BTP a 10 anni (media mobile ultimi 12 mesi): 2,631% (mezzi propri);
- EURIRS a 10 anni (media mobile ultimi 12 mesi): 1,365% (mezzi di terzi);

I flussi di cassa (ricavi - costi) a moneta corrente, generati in vari anni, sono stati attualizzati ad un tasso di sconto del 8,20%.

Tale tasso di attualizzazione, adattato alle specifiche caratteristiche di ogni immobile in relazione alle dimensioni, all'ubicazione, alla durata del contratto di locazione, alla situazione urbanistica, tiene conto degli attuali tassi del mercato finanziario, delle prospettive inflazionistiche e delle attuali aspettative del mercato immobiliare.

La struttura finanziaria ipotizzata risulta composta dal 40% di mezzi propri ed il 60% mezzi di terzi.

Calcolo tassi al Febbraio 2015		Moneta corrente	
	Ritorno	% Leva	Calcolo del tasso
Mezzi propri (Equity)	12,58%	40,00%	5,03%
Mezzi terzi (Banche)	5,30%	60,00%	3,18%
Tasso per investimento			8,21%
		Arrotondato	8,20%

Per la costruzione del tasso viene considerato il rendimento effettivo lordo (%) del suddetto BTP che viene pubblicato nella Base Informativa Pubblica di Banca d'Italia (<http://bip.bancaditalia.it>). I dati vengono rilevati giornalmente e sono elaborati come media mobile a 12 mesi.

Per quanto riguarda le serie storiche dell'Eurirs a 10 anni viene utilizzato quale fonte il sito www.startbyzero.com. I dati vengono elaborati come medie mobili degli ultimi 12 mesi di ogni singolo tasso.

Il modello valutativo (DCF) tramite l'utilizzo del tasso di attualizzazione del 8,20% porta ad avere un rendimento iniziale del 8,02% (CAP IN) al primo periodo, e un rendimento in uscita del 7,93% (CAP OUT).

Tali parametri risultano coerenti con rendimenti riscontrati in operazioni similari registrate sul mercato e consentono una struttura del ritorno economico del debito (5,30%) e dell'equity (12,58%) adeguata al profilo rischio/rendimento dell'immobile in esame sia per il soggetto

finanziatore sia per il soggetto investitore stante la struttura finanziaria che prevede un loan to value del 60%.

Le assunzioni sopra espresse e i parametri riportati sono frutto di analisi REAG condotte sul mercato immobiliare e sul mercato finanziario. Non essendoci pubblicazioni ufficiali attendibili relative a rendimenti, ritorni su equity e debito, l'analisi è stata condotta tramite raffronto con operazioni simili e/o tramite indagini dirette presso investitori, finanziatori e operatori immobiliari qualificati. I risultati emersi dallo studio sono stati confrontati con i dati attesi e registrati sul mercato; tali verifiche hanno riguardato sia il rendimento complessivo dell'operazione, sia il Valore di Mercato totale e parametrico emerso dal modello stesso.

ALLEGATI:

- Canone di Locazione derivante dalle proposte irrevocabili firmate e Canone di Locazione di Mercato lordo annuo del Centro Commerciale;
- DCF di valutazione (Centro Commerciale "La Fabbrica", compreso Centro Wellness/Fitness ed Edificio per la ristorazione).

Unità	GLA	Attività	Proposte Firmate + ERV - €	ERV - €/mq	€/anno
Unità	GLA	Attività			
1	82	Bar	32.800	360	29.520
2	63	scommesse	22.680	360	22.680
3	67	Make up	24.120	360	24.120
4	64	Gioielleria	23.040	360	23.040
5	65	Abbigliamento uomo	23.400	360	23.400
6	544	Giocli e attività per bambini	63.544	360	97.920
7	106	Abbigliamento famiglia	38.160	360	38.160
8	112	Prodotti biologici	40.320	360	40.320
9-10	420	Abbigliamento uomo	96.600	230	96.600
11	1.678	Elettronica	151.020	90	151.020
12	695		125.100	360	125.100
13	51	Videogiochi	18.360	360	18.360
14	42	Telefonia	15.120	360	15.120
15	42	Telefonia	15.120	360	15.120
16	42	Pelletteria per ufficio	15.120	360	15.120
17	42	Calzetteria	15.120	360	15.120
18	112	Abbigliamento	40.320	360	40.320
19	42	Cravatte	15.120	360	15.120
20	52	Scarpe bambino	18.720	360	18.720
22	66	Bijouteria	23.760	360	23.760
23-24-25	163	Profumeria	47.050	270	44.010
26	50	Telefonia	18.000	360	18.000
27-28	216	Ristorante pizzeria	64.640	270	58.320
29	49	Panucchiere	17.640	360	17.640
30	49	Cioccolateria	17.640	360	17.640
31	59	Birreria	21.240	360	21.240
32	191	Calzature	51.570	270	51.570
33-34-35-36-37	2.486	Alimentari	198.880	80	198.880
38	2.367	elettronica	189.360	80	189.360
39	1.274	Articoli sportivi e scarpe	191.100	150	191.100
40	68	Abbigliamento bambino	24.480	360	24.480
41	66	Cosmetici	23.760	360	23.760
42	69	Abbigliamento famiglia	24.840	360	24.840
43	90	Pelletteria	32.400	360	32.400
44	89	Telefonia	32.040	360	32.040
45	83	Panucchiere	29.880	360	29.880
46	83	Prodotti per capelli	29.880	360	29.880
47-48	94	Ottico	33.660	360	33.660
49	53	Alta bijouteria	19.080	360	19.080
50	43	Fast food	15.480	360	15.480
51	43	Ristorante etnico	15.480	360	15.480
52	97	Bar pasticceria	34.920	360	34.920
53-54	194	Pizzetteria	67.800	270	52.380
55	43	Telefonia	15.480	360	15.480
56	52	Gelateria	18.720	360	18.720
57-58	340	Objettistica casa	78.200	230	78.200
59	250	Abbigliamento total look	67.500	270	67.500
60	88	Cosmesi	31.680	360	31.680
61	73	Calzetteria	26.280	360	26.280
62	73	Intimo	26.280	360	26.280
63	71	Abbigliamento e accessori	25.560	360	25.560
64	73	Pelletteria	26.280	360	26.280
65	73	Giocli per bambini	26.280	360	26.280
66	73	Abbigliamento fashion	26.280	360	26.280
67	89	Scarpe e borse	32.040	360	32.040
68	251	Abbigliamento monomarca donna	67.770	270	67.770
69	222	Abbigliamento femminile	59.940	270	59.940
70	162	Abbigliamento	58.320	360	58.320
71	12	bancomat	4.320	360	4.320
72	40	Caffetteria	14.400	360	14.400
73	33	Tacchi e chiavi	11.880	360	11.880
74	40	Bar	14.400	360	14.400
75	33	Caramelleria	11.880	360	11.880
76	40	Caffetteria	14.400	360	14.400
Subtotale CC	14.494		2.716.434		2.682.570
77	6181	Palestra	556.290	90	556.290
78	514	Ristorante	128.500	230	128.500
Totale Complessivo	21.189		3.401.224		3.367.360

Proposta irrevocabile firmata

Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park" - Salerno (SA)

VALUTAZIONE al 16 Febbraio 2015

Year	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Total	
From	16/02/2015	16/02/2016	16/02/2017	16/02/2018	16/02/2019	16/02/2020	16/02/2021	16/02/2022	16/02/2023	16/02/2024	2,00%	
to	15/02/2016	15/02/2017	15/02/2018	15/02/2019	15/02/2020	15/02/2021	15/02/2022	15/02/2023	15/02/2024	15/02/2025	2,00%	
VM												
Ricavi lordi	3.401.224	3.418.230	3.486.595	3.556.327	3.627.453	3.573.469	3.644.939	3.717.838	3.792.194	3.868.038	3.945.399	36.086.307
Locazioni temporanee	17.000	34.000	52.000	71.000	73.000	71.000	73.000	74.000	76.000	77.000	79.000	618.000
Turnover rent	5%	5%	5%	5%	5%	20%	5%	5%	5%	5%	7%	
% Sfitto fisiologico ed inesigibilità	170.061	170.912	174.330	177.816	181.373	714.694	182.247	185.892	189.610	193.402	276.178	2.340.336
Ricavi Lordi Effettivi	3.248.163	3.281.319	3.364.265	3.449.510	3.519.080	2.929.775	3.535.692	3.605.946	3.678.585	3.751.636	3.748.221	34.363.971
Costi a carico della proprietà non recuperabile Cap-ex	-	-	-	-	-	576.245	-	-	-	-	-	576.245
Cap-ex	-	-	-	-	-	357.347	-	-	-	-	-	357.347
Commissioni di riscossione	65.000	66.000	67.000	69.000	70.000	59.000	71.000	72.000	74.000	75.000	75.000	688.000
Amministrazione	152.000	152.760	155.815	158.932	162.110	168.659	172.033	175.473	178.983	182.562	182.562	1.476.765
Riserve per manutenzioni straordinarie	24.000	24.120	24.602	25.094	25.596	26.108	26.630	27.163	27.706	28.260	28.826	259.282
Assicurazione	150.000	150.000	150.000	150.000	153.000	156.060	159.181	162.365	165.612	168.924	172.303	1.565.143
Property Tax (I.M.U.)	391.000	392.880	397.418	403.026	410.706	1.174.760	425.471	433.560	442.792	451.167	458.691	4.922.781
Totale Costi	2.857.163	2.888.439	2.966.847	3.046.484	3.108.374	1.755.016	3.110.221	3.172.385	3.235.793	3.300.469	3.289.530	29.441.190
Ricavi Netti	0,5	1,5	2,5	3,5	4,5	5,5	6,5	7,5	8,5	9,5	10	
Tempi	0,9614	0,8885	0,8212	0,7589	0,7014	0,6483	0,5991	0,5537	0,5118	0,4730	0,4517	
Fattore di Attualizzazione	2.746.764	2.566.388	2.436.279	2.312.084	2.180.272	1.137.709	1.863.434	1.756.635	1.655.957	1.561.049		20.216.570
Ricavi Netti Attualizzati	RISK OUT	0,50%										
Valore Finale Immobile												49.774.823
Spese di commercializzazione												995.496
Valore finale netto												48.779.326
Valore finale immobile attualizzato												22.180.084
Discounted Cash Flows	2.746.764	2.566.388	2.436.279	2.312.084	2.180.272	1.137.709	1.863.434	1.756.635	1.655.957	1.561.049	22.180.084	42.396.654
Somma ricavi netti attualizzati	20.200.000											
Valore finale immobile attualizzato	22.200.000											
VALORE DI MERCATO	42.400.000											

9.2 IPOTESI A - Valore di Mercato del Complesso Immobiliare nell'attuale stato d'uso, ipotizzando il progetto di riconversione commerciale fornito dal Cliente.

Il Valore di Mercato del Complesso Immobiliare in esame (complesso a destinazione commerciale oggetto di trasformazione edilizia in grande struttura pianificata di vendita e annesso centro wellness/fitness), è stato determinato utilizzando il **Metodo della Trasformazione**, basato sull'attualizzazione, alla data della valutazione, dei flussi di cassa generati dall'operazione immobiliare.

Al fine di determinare il valore dell'area oggetto della presente analisi è stato precedentemente (paragrafo § 9.1) determinato il valore della struttura commerciale ipotizzata finita ed ultimata in ogni sua parte alla data della stima, completamente locata ed a regime.

Nell'analisi del progetto di sviluppo previsto per la Proprietà sono stati considerati i seguenti aspetti/criticità:

- **Contesto localizzativo dell'area di sviluppo**: la localizzazione dell'iniziativa di sviluppo in un Centro Commerciale con annesso Centro Fitness/Wellness a livello sovralocale è prossima alla tangenziale di Salerno e di collegamento con l'Autostrada A3 Salerno-RC; alla luce delle analisi precedenti il bacino d'utenza risulta densamente popolato (città di Salerno e flussi provinciali).

Tuttavia si segnala che le fasce isocrone di prossimità (fino a 10 minuti) risultano ubicate all'interno di un contesto industriale in parte dismesso e degradato, elemento che può influire negativamente sull'appetibilità della zona e della proprietà una volta valorizzata; l'accessibilità locale è poco premiante, non essendo inoltre previste rilevanti opere di miglioramento della viabilità di accesso alla Proprietà.

Tra le criticità si segnala la presenza consolidata sul mercato locale di competitor all'interno dell'isocrona dei 10 minuti, di rilevanti dimensioni e caratterizzati da un merchandising mix altamente competitivo; con particolare riferimento al Centro Commerciale "MAXIMALL" di Pontecagnano.

- **Rischio Urbanistico:** il Cliente fornisce documentazione circa lo stato di avanzamento dell'iter amministrativo, sintetizzabile per punti come segue:
 - o E' stato ottenuto il **Nulla Osta** da parte dell'**ASI** per l'**Ampliamento dell'attività** a seguito dell'istanza n.°796 del 20.02.2013 rilasciato con **parere n.°3876 del 17.09.2013** per quanto attiene la realizzazione di una **struttura commerciale della tipologia G2CI "centro commerciale inferiore"** (rif. L.R. Campania n.°1/2000 art. 2 comma 1 lett. H, e s.m.i.);
 - o Con **Conferenza dei Servizi del 14.05.2014** si è conclusa favorevolmente l'istanza per l'ottenimento dell'autorizzazione alla realizzazione di una **grande struttura di vendita**;
 - o Esito della **Commissione della Regione** in data **28.01.2015** relativo all' **"Esclusione dalla procedura di VIA"** del progetto;
 - o **Consegna del progetto** al Comune di Salerno - SUAP con **prot. A128080 del 06.08.2014** e successive integrazioni del settembre e novembre 2014;
 - o Il Cliente inoltre fornisce nota riportante la previsione per il mese di marzo 2015 dell'indizione della Conferenza dei Servizi per il rilascio del Titolo Unico (Permesso di Costruire e Licenza Commerciale) per la realizzazione della citata grande struttura pianificata di vendita;
 - o Il Cliente fornisce nota relativa alla tempistica per l'ottenimento dei pareri e dei titoli edilizi per la realizzazione del Centro Wellness/Fitness, che prevede la presentazione al Consorzio ASI del progetto per l'ottenimento del nulla osta all'insediamento dell'attività, procedendo successivamente alla presentazione al SUAP di Salerno del progetto per l'ottenimento del Permesso di Costruire (tempi stimati per l'intero iter nella misura di 90 giorni).

La valutazione considera i tempi necessari per l'ottenimento del Titolo Unico (chiusura dell'intero iter urbanistico-autorizzativo) per poter procedere con la realizzazione delle opere di urbanizzazione, l'appalto dei lavori e l'inizio del cantiere.

Assorbimento

La vendita dell'immobile è stata prevista in base all'analisi della capacità di assorbimento del mercato immobiliare *retail* della provincia di Salerno; si è ipotizzato per la realizzazione del complesso un periodo di 18 mesi ai tempi T2 e T3.

L'apertura del Centro Commerciale con annesso Centro Fitness ed Edificio per la ristorazione è quindi ipotizzabile al termine del T3. In quel periodo come prassi la grande struttura pianificata di vendita dovrà essere per buona parte commercializzata, potendosi così procedere alla completa alienazione dell'immobile a reddito (fattispecie tipica per tali immobili) nei periodi T3-T4, quando la struttura entrerà a regime.

Ricavi

I prezzi applicati alla tipologia edilizia in oggetto sono calibrati con quelli praticati dalla concorrenza e fanno riferimento all'analisi di mercato, effettuata nell'ambito territoriale definito dal bacino di mercato potenziale in cui l'iniziativa si colloca, nel presupposto che il venditore sia un operatore di accreditata esperienza, sia tecnica sia commerciale. Tali valori sono in linea con i prezzi riscontrati sul libero mercato.

Il Valore di Mercato della Proprietà nell'ipotesi B (considerata finita ed ultimata in ogni sua parte e a regime - Exit Value) della struttura commerciale è stato determinato al paragrafo § 9.1.

Costi:

I costi previsti per l'intervento consistono in:

- **Costi di realizzazione del complesso immobiliare:** i costi considerati sono stati forniti dal Cliente all'interno del Business Plan dell'iniziativa e da REAG non verificati; questi considerano le opere edili sui fabbricati, impiantistiche (elettrico, meccanico, impianti speciali) e delle sistemazioni esterne, con riferimento sia al Centro Commerciale che al Centro Wellness/Fitness;
- **Costi indiretti (Progettazione e Direzione Lavori):** i costi considerati sono stati forniti dal Cliente all'interno del Business Plan dell'iniziativa e da REAG non verificati;
- **Imprevisti:** gli imprevisti sono stati stimati pari al 3% dei costi di realizzazione e dei costi indiretti;
- **Oneri Concessori:** i costi considerati sono stati forniti dal Cliente all'interno del Business Plan dell'iniziativa e da REAG non verificati; viene fornito dettaglio con computo degli Oneri di Urbanizzazione e del Contributo sul Costo di Costruzione con relativi scomparti con riferimento alla realizzazione diretta delle opere di urbanizzazione;

- **Costi di Commercializzazione e marketing:** i costi di commercializzazione e marketing sono stati stimati pari al 2,0% degli incassi.
- **Profitto del promotore immobiliare (general manager dell'operazione),** stimato pari al 10% degli incassi di vendita.

Tasso di attualizzazione

REAG alla base del calcolo del tasso di attualizzazione ha considerato i seguenti rendimenti finanziari "risk free":

- BTP a 10 anni (media mobile ultimi 12 mesi): 2,631% (mezzi propri);
- EURIRS a 10 anni (media mobile ultimi 12 mesi). 1,356% (mezzi di terzi);

I flussi di cassa (ricavi - costi) a moneta costante, generati in vari anni, sono stati attualizzati ad un tasso di sconto del 11,00%, da REAG ritenuto congruo con gli attuali tassi di mercato, con le prospettive sia inflazionistiche sia del mercato immobiliare e con il rischio intrinseco dell'operazione in oggetto.

Tale tasso di attualizzazione, adattato alle specifiche caratteristiche di ogni immobile in relazione alle dimensioni, all'ubicazione, alla durata del contratto di locazione, alla situazione urbanistica, tiene conto degli attuali tassi del mercato finanziario, delle prospettive inflazionistiche e delle attuali aspettative del mercato immobiliare.

La struttura finanziaria ipotizzata risulta composta dal 50% di mezzi propri ed il 50% mezzi di terzi.

Calcolo tassi al Febbraio 2015		Moneta costante	
	Ritorno	% Leva	Calcolo del tasso
Mezzi propri (Equity)	18,02%	50,00%	9,01%
Mezzi terzi (Banche)	3,71%	50,00%	1,86%
Tasso per investimento			11,03%
		Arrotondato	11,00%

Per la costruzione del tasso viene considerato il rendimento effettivo lordo (%) del suddetto BTP che viene pubblicato nella Base Informativa Pubblica di Banca d'Italia (<http://bip.bancaditalia.it>). I dati vengono rilevati giornalmente e sono elaborati come media mobile a 12 mesi.

Per quanto riguarda le serie storiche dell'Eurirs a 10 anni viene utilizzato quale fonte il sito www.startbyzero.com. I dati vengono elaborati come medie mobili degli ultimi 12 mesi di ogni singolo tasso.

Le assunzioni sopra espresse e i parametri riportati sono frutto di analisi REAG condotte sul mercato immobiliare e sul mercato finanziario. Non essendoci pubblicazioni ufficiali attendibili relative a rendimenti, ritorni su equity e debito, l'analisi è stata condotta tramite raffronto con operazioni simili e/o tramite indagini dirette presso investitori, finanziatori e operatori immobiliari qualificati. I risultati emersi dallo studio sono stati confrontati con i dati attesi e registrati sul mercato; tali verifiche hanno riguardato sia il rendimento complessivo dell'operazione, sia il Valore di Mercato totale e parametrico emerso dal modello stesso.

ALLEGATI:

- Dati di progetto;
- Schema dei costi e ricavi;
- Tabella di valutazione.
- Tabella dati di progetto – Schema dei Ricavi

DATI DI PROGETTO				
Principali dati dimensionali CC			- mq -	
Superficie coperta	n.d.			
GLA (CC+Fitness)		21.189 da dt		
SV		11.330 da dt		
Sup. a parcheggio pertinenziali		31.452 da dt		
Sup. a parcheggio pubblici		10.130 da dt		
N. posti auto		1.386 da dt		
DETERMINAZIONE RICAVI (VM a regime full let)				
Retail Park	S.L.S. - Mq.	GLA - Mq.	EURO/Mq GLA	Totale
Centro Commerciale	25.284	21.189	2.001	42.400.000
Totale SLP	25.284	21.189	2.001	42.400.000
TOTALE RICAVI				42.400.000

Schema dei Costi

COSTI DI SVILUPPO					
Costi diretti					
Destinazione	S.L.S. - Mq.	N.	EURO/cad.	EURO/Mq S.L.S.	Totale
TOTALE Costi diretti	25.284			543	13.738.595
Costi già sostenuti da sostenere	25.284			543	13.738.595
Altri costi					
Indiretti (Prog. e DL) - da Business Plan	4,2%				580.000
Costi ottenim. Lic.comm.	%		CRN		
OOUU 1^ + 2^ + CCC (Da Business Plan)					2.574.986
Totale Oneri Concessori e impegni Conv.					2.574.986
Imprevisti	3,0%				430.000
Commerci alizzazione e marketing	2,0%				850.000
TOTALE Altri Costi					4.434.986
TOTALE COSTI					18.173.581

Tabella di Valutazione

Valore di Mercato - 16/02/2015 - Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park"							
SCHEMA FLUSSI DI CASSA [Valori a moneta costante]							
Ann	16/02/2015	T1	T2	T3	T4	TOTALE	
VENDITE	GLA	0%	0%	70%	30%	100%	
		0%	0%	70%	30%	100%	
Centro Commerciale	21.189	-	-	29.680.000	12.720.000	42.400.000	
TOTALE VENDITE	21.189	-	-	29.680.000	12.720.000	42.400.000	
IN CASSI		0%	0%	70%	30%	100%	
Centro Commerciale							
	20%	0	0	5.936.000	2.544.000	8.480.000	
		0%	60%	100%	100%		
vendite 1° periodo				23.744.000	0	23.744.000	
vendite 2° periodo					10.176.000	10.176.000	
vendite 3° periodo					0	0	
					0	0	
TOTALE INCASSI		-	-	29.680.000	12.720.000	42.400.000	
COSTI DI SVILUPPO		0%	60%	40%	0%	100%	
		0%	60%	40%	0%	100%	
Hard costs		-	8.243.157	5.495.438	-	13.738.595	
		0	8.243.157	5.495.438	0	13.738.595	
Indiretti	4,2%	0	348.000	232.000	0	580.000	
Contributo di Costruzione (OOUU + CCC)		0	1.544.992	1.029.994	0	2.574.986	
Imprevisti	3,0%	0	258.000	172.000	0	430.000	
Costi di Commercializzazione e marketing	2,0%	0	0	595.000	255.000	850.000	
TOTALE COSTI		-	10.394.149	7.524.432	255.000	18.173.581	
MARGINE OPERATIVO LORDO		-	10.394.149	22.155.568	12.465.000	24.226.419	
UTILE IMPRENDITORIALE	10,0%	0	0	2.968.000	1.272.000	4.240.000	
FLUSSI DI CASSA		-	10.394.149	19.187.568	11.193.000	19.986.419	
Tempi di Attualizzazione (Anni)		0,5	1,5	2,5	3,5		
Fattore di Attualizzazione	11,00%	0,95	0,86	0,77	0,69		
Flussi attualizzati		-	8.888.008	14.781.295	7.768.123	13.661.409	
VALORE DI MERCATO			13.700.000				

10.0 CONCLUSIONI

E' nostra opinione che, in base all'indagine svolta e a quanto precedentemente indicato, il **Valore di Mercato**, alla data del 16 Febbraio 2015, della Complesso Immobiliare (Centro Commerciale "La Fabbrica Eco-Park") oggetto di sviluppo e ubicato in Salerno, Via Tiberio Claudio Felice, 50 (in precedenza Via Firmio Leonzio), sia ragionevolmente espresso come segue:

- ✓ **A) Valore di Mercato del Complesso Immobiliare nell'attuale stato d'uso ipotizzando il progetto di riconversione commerciale fornito dal Cliente:**

13.700.000,00

(Euro Tredicimilionisettecentomila/00)

N.B.: Il Valore sopra espresso non considera, come da offerta, la valutazione del Complesso Immobiliare considerando l'uso a destinazione industriale, in quanto l'attuale destinazione urbanistica (PTRC Agglomerato ASI di Salerno) prevede già tra le funzioni ammesse anche la destinazione commerciale (Highest and Best Use), coerentemente con il progetto di valorizzazione fornito dal Cliente e oggetto della presente valutazione. L'eventuale valutazione a destinazione industriale potrebbe anche determinare un Valore di Mercato sensibilmente inferiore.

- ✓ **B) Valore di Mercato del Complesso Immobiliare oggetto di trasformazione in Centro Commerciale considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime:**

42.400.000,00

(Euro Quarantaduemilioniquattrocentomila/00)

- ✓ **C) Canone di Locazione di Mercato lordo annuo del Centro Commerciale oggetto di sviluppo, considerato finito ed ultimato in ogni sua parte, completamente locato (full let) e a regime:**

3.367.000,00

(Euro Tremilionitrecentosessantasettemila/00)



A Division of
DUFF & PHELPS

AVVERTENZE, ASSUNZIONI E LIMITI DELLA VALUTAZIONE

REAG ha indicato espressamente la data alla quale sono riferite le opinioni e le conclusioni di valore. L'opinione di valore espressa è basata sulle condizioni di mercato e sul potere d'acquisto della moneta alla data di riferimento.

REAG non ha proceduto alla verifica in loco delle dimensioni della proprietà oggetto della presente analisi.

Tutte le indicazioni concernenti le aree, le dimensioni e le descrizioni delle proprietà in esame saranno fornite da REAG al solo scopo di consentire l'identificazione della stessa.

Esse non potranno essere inserite in atti di trasferimento di Proprietà o in qualsiasi altro documento legale, senza la preventiva accurata verifica da parte di un Notaio o Legale.

Le planimetrie, qualora presenti, saranno da intendersi soltanto quali ausili per rappresentare la proprietà e l'ambiente in cui essa è collocata.

REAG, non ha eseguito alcuna indagine ambientale, ma ha presunto la conformità della proprietà e dei beni in oggetto a quanto previsto dalle vigenti regolamentazioni in materia. REAG inoltre, ha presunto che la parte proprietaria dei beni rispetti le regolamentazioni in materia ambientali e sia titolare di tutti i permessi, le concessioni rilevanti ai fini della presente analisi o che, in ogni caso, possa ottenerli e/o rinnovarli.

La stima di valore che REAG ha eseguito, esclude specificatamente l'esame dell'impatto ambientale derivante da sostanze pericolose (amianto, formaldeide, rifiuti tossici, ecc.) o potenzialmente tali, o il danno strutturale e le contaminazioni derivanti dagli effetti di terremoti. Si raccomanda l'esecuzione di un'indagine ambientale per la valutazione di possibili difetti strutturali/ambientali che potrebbero avere un impatto significativo sul valore.





A Division of
DUFF & PHELPS

REAG non ha eseguito verifiche circa la compatibilità della proprietà e dei beni con le prescrizioni vigenti in materia di accessibilità dei luoghi di lavoro alle persone disabili.

REAG non ha eseguito alcuna analisi del suolo, né analizzato i diritti di proprietà e sfruttamento dei gas e dei minerali presenti nel sottosuolo.

REAG ha presupposto che la proprietà sia conforme al Piano Regolatore (o strumento urbanistico equipollente) e alle destinazioni d'uso vigenti. REAG ha inoltre presupposto che la Proprietà sia dotata di tutte le autorizzazioni amministrative (Licenze commerciali) rilasciate dalla Regione in base al D.Lgs. 114/98 e della relativa normativa regionale di riferimento (Regione Campania) ai fini dell'esercizio delle attività di vendita al dettaglio e somministrazione. REAG ha presupposto infine che il diritto di Proprietà sia esercitato nell'ambito dei confini e che non esista violazione del diritto di Proprietà altrui né sconfinamento.

Non sono stati considerati i costi, (ivi compresi quelli fiscali) potenzialmente emergenti dalla vendita o dall'acquisizione della Proprietà.

I valori espressi non comprendono l'IVA.

Il sopralluogo alla proprietà è stato condotto da personale esperto nel settore immobiliare. Ciò non di meno, REAG, salvo che non sia espressamente previsto nella presente offerta, non esprime opinioni, né si rende responsabile, circa l'integrità strutturale della proprietà, inclusa la sua conformità a speciali requisiti quali la prevenzione incendio, la resistenza ai terremoti, la sicurezza dei lavoratori o per difetti fisici che non siano apparenti per lo stimatore.





A Division of
DUFF & PHELPS

CONDIZIONI GENERALI DI SERVIZIO

Contratto

Il Contratto che regola questo incarico, Condizioni Generali di Servizio incluse, riflette interamente gli accordi intercorsi tra REAG ed il Cliente. Esso sostituisce ogni precedente accordo sia verbale sia scritto e non può essere modificato, se non mediante accordo scritto tra le parti.

Cedibilità del contratto e del credito

Nessuna delle Parti potrà cedere, a terzi, in tutto o in parte, il contratto, senza il preventivo consenso scritto dell'altra, secondo il disposto dell'art. 1406 c.c., salvo nel caso di cessione di azienda.

Il Cliente non potrà delegare terzi ad eseguire il pagamento del corrispettivo stabilito a favore di REAG, senza il consenso scritto di REAG.

Il Cliente riconosce di essere stato informato da REAG sull'eventualità di una possibile cessione del credito a titolo definitivo a beneficio di una qualsiasi persona giuridica a scelta di REAG, denominata qui di seguito Cessionario.

Il Cliente consente, sin d'ora e senza riserve a una tale cessione e si impegna a firmare su richiesta di REAG ogni documento necessario alla regolarizzazione giuridica e amministrativa. Detta cessione potrà eventualmente essergli semplicemente notificata a mezzo lettera raccomandata con ricevuta di ritorno od attraverso atto stragiudiziale.

A decorrere dall'eventuale cessione del credito il Cliente sarà obbligato di diritto nei confronti del Cessionario al pagamento di qualsiasi somma dovuta secondo il presente Contratto ed al rispetto di ogni suo obbligo.

Utilizzo dei risultati dell'incarico da parte del Cliente

Soltanto il Cliente, firmatario del Contratto e UNICREDIT, in qualità di ente finanziatore, possono utilizzare i risultati dell'incarico svolto da REAG. Ad eccezione di UNICREDIT, il Cliente non potrà consentire a terzi l'utilizzo dei risultati medesimi e





A Division of
DUFF & PHELPS

non potrà consentire a terzi di considerare i risultati del lavoro svolto da REAG come sostitutivi di quelli derivanti da proprie verifiche; l'eventuale estensione dei risultati con ulteriori soggetti finanziatori dovrà essere autorizzata e concordata con REAG.

Comunicazioni

Le parti hanno avuto facoltà di comunicare e trasferire informazioni, tra loro, a mezzo di e-mail e fax, eccetto che tali forme di comunicazione non fossero espressamente escluse nel Contratto. Il Cliente ha avuto l'onere di comunicare e fornire informazioni al team assegnato da REAG allo svolgimento dell'incarico. Il team assegnato all'incarico non era tenuto ad essere al corrente di informazioni fornite ad altri, seppure appartenenti a REAG. Né il Cliente ha potuto presumere che il team assegnato all'incarico fosse al corrente di informazioni fornite a terzi.

Corrispettivo

Il Corrispettivo stabilito a favore di REAG non è condizionato ai risultati dell'incarico, alle opinioni e conclusioni di valore raggiunte, né ad alcun fatto successivo in qualche modo collegabile ai risultati dell'incarico.

Il Cliente pagherà le fatture emesse da REAG alle scadenze pattuite.

Riservatezza

REAG si obbliga a mantenere strettamente riservate tutte le informazioni e i dati, relativi all'oggetto dell'incarico ed al suo svolgimento, e si obbliga a non divulgarli o renderli noti a terzi, salvo che in ottemperanza a disposizioni e provvedimenti dell'Autorità. REAG si obbliga a rispettare le norme contenute nel codice in materia di protezione dei dati personali (Decreto legislativo 30 giugno 2003, n. 196).

REAG avrà il diritto di mostrare i *file* e le note di lavoro nell'ambito di verifiche ispettive di qualità o di conformità svolte da enti accreditati ai quali REAG è associata. Sia REAG che gli enti di certificazione garantiranno, per queste forme di accesso ai dati, la stessa riservatezza.

Le informazioni non saranno trattate come riservate qualora:





A Division of
DUFF & PHELPS

- i) esse siano, al momento o nel futuro, di pubblica accessibilità;
- ii) le informazioni, nel momento in cui vengono fornite a REAG, siano già pubbliche;
- iii) le informazioni siano fornite da una parte terza non soggetta ad obblighi di riservatezza verso il Cliente.

REAG ha inoltre facoltà di includere il nominativo del Cliente nel proprio elenco di referenze.

Il Cliente acconsente sin da ora all'invio da parte di REAG di *newsletter* aventi ad oggetto comunicazioni ad esclusivo scopo informativo.

Resta inteso che il Cliente avrà in ogni momento la facoltà di revocare tale assenso e richiedere la cancellazione dalla lista dei destinatari della *newsletter* stessa.

Il Cliente non divulgherà, né renderà accessibile a terzi, nemmeno in parte, i risultati del lavoro svolto da REAG, il materiale riservato di proprietà di REAG e l'oggetto dell'incarico, del servizio e del ruolo svolto da REAG, fatto salvo il caso in cui i terzi siano espressamente contemplati nel contratto e fatto salvo il caso in cui il Cliente sia tenuto a fornire le informazioni in ottemperanza a disposizioni o provvedimenti dell'Autorità.

Il possesso del rapporto finale – in originale o in copia – non dà dunque il diritto di renderlo pubblico attraverso pubblicità, pubbliche relazioni, notiziari o altri mezzi di comunicazione senza il consenso scritto di REAG.

Limitazione della responsabilità, per il caso di forza maggiore.

Né il Cliente, né REAG, sono responsabili di eventuali ritardi o mancanze verificatisi nel corso di svolgimento dell'incarico e dovuti a circostanze che si trovino al di fuori del loro controllo individuale.

Legge applicabile e Foro Competente

L'incarico è regolato esclusivamente dalla Legge Italiana.





A Division of
DUFF & PHELPS

Qualsiasi controversia, comunque derivante dall'incarico, sarà soggetta alla competenza esclusiva del Giudice Italiano, con competenza territoriale esclusiva del Foro di Milano.

Clausola di manleva, indennizzo e limitazione del risarcimento

Il Cliente si impegna a tenere indenne, manlevare e risarcire REAG da qualsivoglia conseguenza negativa, purché sotto il suo diretto controllo, comunque dipendente dall'assunzione e dallo svolgimento dell'incarico, fatte salve le conseguenze derivanti da imperizia, negligenza o dolo di REAG.

REAG si impegna a tenere indenne, manlevare e risarcire il Cliente da qualsivoglia conseguenza pregiudizievole comunque dipendente dallo svolgimento dell'incarico. La misura massima dell'obbligo di indennizzo ed, in ogni caso del risarcimento, è comunque e sempre, limitata all'onorario stabilito a favore di REAG, salvo il caso in cui le conseguenze pregiudizievoli derivino da dolo e colpa grave di REAG.

REAG si impegna a tenere indenne, manlevare e risarcire il Cliente da qualsivoglia danno alle persone e/o alle cose del Cliente causato dal personale di REAG o da suoi rappresentati durante l'esecuzione dell'incarico, fatto salvo il caso in cui il danno derivi dal fatto del Cliente. La misura dell'indennizzo, e comunque del risarcimento, è strettamente consequenziale e proporzionale al comportamento ed al fatto del personale di REAG o dei suoi rappresentanti.

Mentre si trovava nella proprietà del Cliente, il personale REAG assegnato all'incarico si è impegnato a conformarsi a tutte le prescrizioni e le procedure di sicurezza richieste dal Cliente.

Indipendenza delle Parti

REAG ed il Cliente agiscono come contraenti indipendenti, ciascuno nel rispetto dei diritti dell'altro. Nello svolgimento delle attività previste dal Contratto, REAG si è riservata il diritto di utilizzare consulenti esterni. REAG è una Società che rispetta la Legge sulle pari opportunità.





A Division of
DUFF & PHELPS

Limitazioni nell'uso del Rapporto

Il Rapporto predisposto da REAG potrà essere utilizzato esclusivamente per le finalità indicate nel Contratto e secondo le avvertenze specificate nel Rapporto stesso. Ogni altro uso è considerato improprio.

Presupposti e circostanze giuridico - legali

REAG non si è assunta alcuna responsabilità in ordine a presupposti e circostanze giuridico-legali. REAG non ha verificato né la titolarità né le passività gravanti sulla proprietà. A meno che non sia stato stabilito altrimenti nel Contratto, REAG ha presunto che il titolo di proprietà sia valido ed efficace, che i diritti di Proprietà siano esercitabili e trasferibili e che non esista alcuna ipoteca che non possa essere cancellata attraverso normali procedure.

Attendibilità delle informazioni fornite dal Cliente

Tutte le informazioni e i dati forniti dal Cliente o dai suoi consulenti, sui quali REAG ha basato le proprie considerazioni e conclusioni di valore o semplicemente ha citato nel rapporto finale, sono stati assunti come attendibili ed accurati, non rientrando nell'ambito dell'incarico una loro verifica sistematica.

Assegnazione della proprietà dei documenti

A meno che non sia diversamente stabilito nel Contratto o da successivo accordo scritto, tutti i documenti raccolti, i supporti informatici e le note di lavoro redatte da REAG rimarranno di sua proprietà e saranno da lei conservate per un periodo di almeno cinque anni. Durante questo periodo, e sulla base di una semplice richiesta, il Cliente avrà accesso a questi documenti al fine di soddisfare necessità connesse all'uso specificato nel Contratto o per usi ad esso collegati.

Standard professionali

REAG ha svolto l'incarico in conformità agli standard professionali applicabili. In ogni caso, i servizi professionali prevedono anche giudizi espressi in un ambito non





A Division of
DUFF & PHELPS

sempre certo e basati su un'analisi di dati che possono non essere verificabili, oppure essere soggetti a cambiamenti nel tempo.

Il Cliente, e le altre parti autorizzate cui il Cliente comunicherà i risultati dell'incarico svolto da REAG, dovranno giudicare l'operato di REAG sulla base di quanto stabilito in contratto e sulla base degli standard professionali applicabili.

Oneri esclusi

I servizi offerti da REAG non prevedono che il personale REAG presti testimonianza o presenzi in Tribunale e/o Arbitrati, in udienze e altro, a meno che ciò non sia stabilito nel Contratto o in un successivo accordo scritto.

Codice Etico - Modello Organizzativo ai sensi del D.Lgs. 231/2001

Il Cliente prende atto che REAG ha adottato un proprio codice etico (di seguito "Codice Etico") ed un modello di organizzazione, gestione e controllo in conformità ai principi ed alle linee guida previste dal Decreto Legislativo n. 231/2001 (di seguito "Modello 231"). L'adozione del Modello 231 ha lo scopo di prevenire la commissione dei reati previsti dal suddetto Decreto Legislativo e di evitare l'applicazione delle relative sanzioni. Copia vigente del Codice Etico, del quale il Cliente dichiara di conoscere i contenuti, è riportato nel sito internet www.reag-aa.eu sezione *download*.

Conflitto di interesse

REAG, decorsi sei mesi dalla data di consegna del rapporto, si riterrà libera di presentare a soggetti terzi offerte per servizi relativi alle stesse proprietà immobiliari oggetto della presente offerta.

