

# Quanto vale il tuo **locale?**

**SUGGERIMENTI E INFORMAZIONI PER DETERMINARLO  
ATTRAVERSO FATTURATO, POSIZIONE, STATO E TIPOLOGIA**

**D**ifficile. Stabilire con precisione quale sia il valore di un locale è una faccenda complicata. Molto complicata.

Soprattutto in un periodo caratterizzato da un'oggettiva difficoltà operativa e dalla necessità di cercare un approccio sempre nuovo e diverso con una clientela che chiede sempre il meglio. NIGHTLIFE ha provato a capirci qualcosa ed ecco cosa ne è scaturito.

**Lino Stoppani** è Presidente di **Fipe-Conffcommercio** e dal suo parere non si può certo prescindere.

**Quali sono i parametri principali?**

"Il valore delle Aziende si pesa essenzialmente su due elementi: *patrimonio e redditività*. Parametri a loro volta influenzati da tanti fattori: capacità imprenditoriale, livello della concorrenza, avviamento (di posizione, commerciale, tradizione, visibilità, eccetera).



Lino Stoppani

**Il valore delle licenze è condizionato anche dalla loro disponibilità sul mercato?**

Fino al qualche anno fa le licenze di Pubblico Esercizio erano rilasciate in base ad un contingente numerico quantitativo, determinato dai **Comuni** in base ad alcuni fattori (popolazione residente e di passaggio, ricavo minimo presunto per avere il break even point, ed altro).

Limite che evidentemente valorizzava il cosiddetto avviamento delle attività, da determinare nelle compravendite, spesso molto importante.

**Oggi le cose sono cambiate? E come?**

Con le nuove norme della Legge Bersani inserite poi anche nelle **Leggi Regionali**, non c'è stata liberalizzazione, ma le barriere sono state allentate e quindi anche il valore dell'avviamento è diminuito sensibilmente, anche perché il numero dei P.E. è aumentato".

**L'INCASSO È UN ELEMENTO DECISIVO**

Oltre che essere un importante operatore del settore, **Luca Giannobi** è dirigente **Silb** per la Provincia di Milano ed è interessante registrarne anche la sua opinione

**Incasso, ubicazione, valore degli arredi e delle attrezzature per determinare il prezzo di un locale**

**Cosa conta di più, in un'ipotetica classifica di importanza?**

"Gli elementi che determinano il prezzo di un Pubblico Esercizio e di un locale serale o notturno in particolare sono molti. Tuttavia, tre di essi contribuiscono in modo sostanziale: l'incasso, l'ubicazione e il valore degli arredi e delle attrezzature. Questi tre elementi vengono pubblicizzati da chi desidera vendere un'Azienda, perché sa che attraverso questi parametri il potenziale acquirente seleziona l'offerta".

**Nell'ordine in cui li ha citati?**

"L'incasso può essere considerato come il risultato della gestione di un'Azienda ed è il dato più importante, tanto che, per esempio nella consuetudine milanese, il prezzo d'acquisto, generalmente, si ricava definendo una percentuale dell'incasso annuo.

L'ubicazione è altrettanto importante e, se nel caso si trovasse nelle vicinanze di un complesso universitario o in una strada del centro cittadino in una zona densa di uffici, farebbe sicuramente la differenza.

Il valore degli arredi e delle attrezzature incide anch'esso in modo considerevole e dipende molto dalla loro vetustà. Io per-



Luca Giannobi

sonalmente in alcuni casi divido i due valori, in quanto delle volte mi trovo a stimare delle attrezzature in maniera particolare visti i loro costi iniziali molto elevati".

**Quali altri fattori incidono?**

"Direi che per centrare il valore è necessario considerare anche altri fattori oggettivi, come la potenzialità di sviluppo dell'Azienda, il canone di locazione e la durata residua del contratto, la dimensione del locale, lo stato di conservazione dello stesso, le finiture e i materiali degli allestimenti, gli impianti, i servizi e gli accessori tipo i plateatici piuttosto che i parcheggi. Occorre inoltre, considerare come maturo l'incasso e quindi che percentuale è rappresentata dagli introiti del ballo piuttosto che dai cocktail e della ristorazione".

**Esiste una formula matematica per stabilire il valore del locale?**

"Sulla base della mia esperienza posso dire che il valore di un

## I LOCALI

**Hollywood Dance Club**, realtà più trendy e innovativa nell'affollato mondo notturno del Lago di Garda. Nato nel 1986 da uno style concept originalissimo di Giampaolo Marconi. Il giardino con la piscina dai giochi di luce che cambiano in continuazione e gli interni sono il suo punto di forza.

Aperto da aprile a ottobre.

Via Montavoletta, 11 - Bardolino (VR)

tel. 045 7210580 - www.hollywood.it

**Dorsia**, locale ispirato alla filosofia del "fooding", bel mix fra food e feeling.

500 mq d'interni fashion, cui va aggiunto un ampio giardino, capace di far assomigliare il tutto ad una villetta californiana. Questo restaurant, disco & lounge bar è un must per Brianza e non. Seregno (MI) in via S. Vitale, 108. tel 0362.245499 - www.dorsia.it

**La Capannina**, il tempo passa, ma la Capannina rimane, con un fascino che è difficile trovare da altre parti. Inoltre ogni anno si rinnova nel suo "interior design", infatti in questa stagione presenta il nuovo privé 'Monkey', spazio di riferimento per un pubblico over 30. Aperto da maggio a settembre.

Località Poggio d'Oro - Castiglione della Pescaia (GR) - Infoline: 333 6056345

locale passa essere stimato, in linea generale, pari ad una volta e mezza l'incasso. Partendo da questa base e analizzando gli aspetti sopra esposti, si comincia poi a detrarre ed aggiungere percentuali.

Faccio degli esempi per meglio spiegare la stima: normalmente l'affitto non deve superare il 15% dell'incasso annuo. Se per esempio il mio canone di locazione arriva al 25% devo allora detrarre almeno il 10% dalla mia stima iniziale. Se incidesse, per contro, per il 10% potrei aggiungere il 5% al valore iniziale.

Sempre parlando di canone, se il mio contratto avesse validità oltre il sessennio la cifra iniziale rimarrebbe tale, ma se è infe-

riori a tale periodo dovrei fare delle detrazioni proporzionate agli anni che mancano alla scadenza".

**Una roba complicata, insomma.**

"Come si può notare, e potrei stare qui a citare voce per voce tutte le detrazioni o le aggiunte, non è semplice valutare un locale serale o notturno, in quanto vanno analizzate tutte le condizioni intrinseche ed estrinseche dell'Azienda.

E, specialmente in questo ultimo periodo, va tenuto conto che i nostri P.E. stanno subendo un travagliato processo di trasformazione e che l'attuale crisi disorienta anche i più avveduti. Il valore monetario di un'Eserci-



**Il valore monetario di un'esercizio, secondo gli intervistati è sceso del 30%**

zio, secondo gli intervistati è sceso del 30%. Inoltre e non ultimo, il valore affettivo è senza prezzo, quindi anche se si ven-

de il locale a un equo prezzo di mercato, nessuno potrà ripagare mai il pezzo di vita e di cuore lasciato nello stesso". ♦

## COSA DICONO I GESTORI

Giampaolo Marconi, Titolare e AD da 23 anni dell'Hollywood di Bardolino (VR), non si smentisce, nemmeno in questa circostanza: "Il prezzo dell'Hollywood? Sto male solo a pensarci! Il valore affettivo non mi permette di tradurre in 'vil danaro' il glamour dell'Hollywood. Direi, ecco, che può veramente valere una vita!".

Di parere totalmente contrario Antonio Degortes Titolare della Capannina di Castiglione della Pescaia, in Maremma: "Il valore affettivo, scema sempre di più a causa della crisi e delle problematiche connesse alla gestione sempre più complessa, che tolgono anche l'ultimo legame d'affetto nei confronti del mondo della notte. Il problema del valore diviene tragico e secondo me supera anche il 50% a causa della scomparsa di investitori che credono ancora nelle potenzialità e possibilità di rilancio delle discoteche tradizionali".

Per chiudere, Luca Giannobi (consigliere SILB) del Dorsia Restaurant Lounge Bar di Seregno: "Attualmente un locale serale più è grande e meglio funziona, paradossalmente vale meno perché è meno appetibile per gli 'esperti' del settore, che al giorno d'oggi sono il fulcro di un locale di successo. Pagherebbero una cifra troppo alta decidendo di investire su se stessi. Un piccolo bar in proporzione ha un valore più alto perché è più commerciabile".