

Come si calcola il valore di uno stabilimento balneare. La Uni 11729:2018 fa da guida

Lidi, la valutazione è articolata

La stima si basa su più metodi, dati solidi e perizie affidabili

Pagina a cura

DI RAFFAELE MARCELLO

L'attenzione è tutta su bandi, scadenze e ricorsi. Ma la vera partita, per imprese e Comuni, è un'altra: valutare bene quanto vale uno stabilimento balneare oggi. Parliamo di aziende ibride - metà asset fisico, metà reputazione e flussi - che lavorano con forte stagionalità, dipendono dal meteo, vivono di micro-margini (ombrelloni, cabine, bar/ristorazione, eventi) e spesso hanno un brand sedimentato in anni di lavoro familiare.

Qui non bastano formule "a spanne": servono metodi professionali, dati solidi, perizie affidabili. È uno standard di rotta: la UNI 11729:2018, che mette ordine nel processo valutativo per le imprese balneari.

La complessità nascosta dietro la battaglia. Un lido è un'impresa a tutti gli effetti: una concessione pubblica su cui insistono beni materiali, come cabine, chioschi e attrezzature, autorizzazioni amministrative che delimitano l'attività possibile, e soprattutto elementi immateriali come la reputazione, la clientela fidelizzata e il marchio. La stima corretta deve quindi tenere insieme tutto questo.

Negli ultimi anni i professionisti stimatori si sono concentrati su pochi metodi davvero applicabili al settore balneare, abbandonando formule di comodo e modelli standardizzati che nulla hanno a che fare con imprese di questo tipo.

La prassi più consolidata ruota attorno a quattro approcci:

- il metodo diretto comparativo
- quello reddituale e finanziario
- il patrimoniale complesso
- e, quando le condizioni lo consentono, il misto patrimoniale-reddituale.

Tutti diversi, ma complementari: raramente un solo metodo basta, e una stima attendibile nasce proprio dal confronto fra risultati ottenuti con più procedure.

Dal confronto al metodo al reddito futuro. Il metodo diretto comparativo parte dai prezzi di mercato di stabilimenti simili venduti o stimati di recente.

È l'approccio più immediato e, quando esistono transazioni realmente comparabili, anche il più convincente.

In pratica, si guarda a cosa è stato pagato un lido con caratteristiche omogenee e si corregge quel prezzo per tenere conto delle differenze in termini di ubicazione, dimensioni, servizi o durata residua della concessione.

Il limite è evidente: le operazioni realmente pubbliche e documentabili sono poche, e raramente omogenee.

Per questo, più che un metodo "principale", il comparativo di

venta una verifica di coerenza utile per controllare se il valore ottenuto con altri procedimenti "sta in piedi" rispetto al mercato.

Il passo successivo è il metodo reddituale, che sposta l'attenzione sul flusso di redditi generati

Un lido è un'impresa a tutti gli effetti: una concessione su cui insistono beni materiali, autorizzazioni che delimitano l'attività, elementi immateriali come reputazione e marchio

dall'impresa.

Qui il valore nasce dalla capacità dello stabilimento di produrre utili nel tempo.

Si può partire da un reddito operativo medio (EBIT o EBITDA) e capitalizzarlo con un tasso che rifletta il rischio del business, oppure spingersi oltre con un modello finanziario analitico (DCF), che attualizza i flussi di cassa previsti anno per anno.

Questo secondo approccio consente di incorporare variabili fondamentali per un lido: la durata della concessione, l'andamento dei flussi turistici, gli investimenti programmati, gli effetti del meteo e della stagionalità.

È un metodo più impegnativo, ma anche il più razionale, perché mette nero su bianco come e da

dove nasce il valore.

Tra beni materiali e avviamento commerciale. Quando invece si vuole ancorare la valutazione a basi patrimoniali, si utilizza il metodo patrimoniale complesso, che fotografa il valore del compendio aziendale attraverso una ricognizione completa dei beni materiali e immateriali.

Si parte dall'inventario degli asset - cabine, arredi, impianti, strutture, licenze - stimandone il valore di mercato e correggendolo per vetustà o obsolescenza.

A questo si aggiunge il valore degli intangibili: marchio, reputazione, know-how, avviamento.

Tale metodo non coglie però le prospettive future e, se usato da solo, rischia di sottovalutare la componente di redditività.

Per questo, nella pratica, viene spesso integrato nel metodo misto patrimoniale-reddituale, che combina la solidità del patrimonio con la capacità di produrre utili.

In questo caso, al valore rettificato dei beni si somma l'avviamento calcolato come sovrarreddito rispetto a un rendimento normale degli asset.

Un equilibrio che risulta particolarmente efficace per le aziende balneari: solide nella base patrimoniale, ma con forti componenti di reddito stagionale e di immagine.

Il ruolo della UNI 11729:2018. A rendere il lavoro del perito più strutturato è la norma UNI 11729:2018, ad oggi uno standard tecnico dedicato alla stima delle imprese concessionarie di beni demaniali marittimi.

La norma, elaborata con il con-

tributo di esperti, commerciali e rappresentanti di categoria, definisce criteri e fasi operative precise: dall'analisi documentale della concessione, all'indagine di mercato, fino alla redazione della relazione finale.

Il suo punto di forza è la standardizzazione del processo: ogni passaggio deve essere motivato e documentato, e i metodi scelti devono essere coerenti con la natura dell'impresa.

In assenza di un quadro legislativo chiaro sugli indennizzi, la UNI 11729 è diventata la busso-

di micro-sito: accessibilità, presenza di parcheggi, bacino d'utenza, contesto urbano e visibilità.

Un lido nel cuore della Versilia o della Romagna, con flussi turistici consolidati, avrà margini e moltiplicatori del tutto diversi da una struttura in un'area marginale.

Poi ci sono le autorizzazioni, che definiscono la potenzialità economica del sito: un chiosco con licenza di ristorazione e musica live vale di più di uno limitato alla sola balneazione.

E ancora, la qualità e quantità delle dotazioni - cabine, posti spiaggia, aree sportive, locali coperti - che determinano la scala del business e le possibilità di ricavo.

Accanto agli elementi tangibili, pesa moltissimo la componente immateriale.

Il brand di uno stabilimento storico può incidere fino al 10% del valore totale.

Non si tratta di stime "a sensazione": i periti calcolano l'effetto del marchio in termini di maggior prezzo praticabile, tasso di occupazione più alto o fidelizzazione della clientela.

Infine, la durata della concessione: un'impresa che opera su un titolo in scadenza breve ha un orizzonte di flussi più limitato e, di conseguenza, un valore inferiore.

Molte perizie ormai lavorano con scenari multipli, ipotizzando continuità o interruzione della concessione, proprio per tenere conto dell'incertezza normativa.

— © Riproduzione riservata —

Stabilimenti balneari - Variabili che determinano il valore

Elemento di valutazione	Cosa rappresenta	Come si misura
Ubicazione e contesto territoriale	La posizione geografica e la qualità della zona (accessibilità, parcheggi, attrattività turistica, servizi circostanti)	Analisi comparativa con stabilimenti analoghi della stessa area costiera
Durata e condizioni della concessione	Il periodo residuo del titolo demaniale e le clausole di rinnovo o subentro	Esame della documentazione amministrativa e dei piani comunali dell'arenile
Dotazioni materiali (impianti, cabine, aree ristorazione)	Il patrimonio fisico funzionale all'attività	Inventario aggiornato con valori di sostituzione e stato di conservazione
Autorizzazioni e licenze	Permessi di somministrazione, intrattenimento, musica, eventi e aree sportive	Verifica delle licenze e confronto con normativa locale e vincoli ambientali
Redditività storica e prospettiva	La capacità dell'impresa di generare utili nel tempo	Analisi di bilanci, Dcf o capitalizzazione dell'EBITDA medio normalizzato
Avviamento e brand	Reputazione, clientela fidelizzata, riconoscibilità del nome commerciale	Analisi di sovra-reddito o "royalty relief" su dati reali di occupazione e pricing
Investimenti e stato manutentivo	Interventi già realizzati o previsti per adeguamenti normativi e qualità del servizio	Valutazione tecnica e documentale dei lavori effettuati o pianificati

In assenza di un quadro legislativo chiaro sugli indennizzi, la UNI 11729:2018 è diventata la bussola di riferimento per consulenti tecnici e mediatori

la di riferimento per consulenti tecnici e mediatori.

Chi redige una perizia conforme a questo standard si dota non solo di una metodologia rigorosa, ma anche di un linguaggio comune che facilita il confronto tra parti, enti e magistrati.

Le variabili che contano (e quelle che si sottovalutano). Ogni stabilimento è un caso a sé, ma alcune variabili fanno davvero la differenza.

La prima è la location, non solo in termini geografici ma anche