

Seminario AICI 28 aprile 2011

LO STUDIO DI FATTIBILITA' PER UNO SVILUPPO COMMERCIALE

Lo Sviluppo Immobiliare

Lo Sviluppo Immobiliare è l'insieme delle attività di valorizzazione di un'area e/o di un immobile.

Tali attività, grazie alla ideazione di un progetto ponderato e finanziabile, alla positiva e qualitativa integrazione delle funzioni, devono mirare alla risoluzione delle richieste di tutti gli stakeholders, generando profitto.

Il Developer

Lo Sviluppatore compone un mosaico di interessi contrastanti, sia privati che pubblici. Il suo compito è congegnare l'operazione nel suo complesso, evidenziandone i punti di forza e minimizzando i rischi, orientando i diversi interessi affinché concorrano verso un risultato economico e sociale di qualità e remunerativo per tutti.

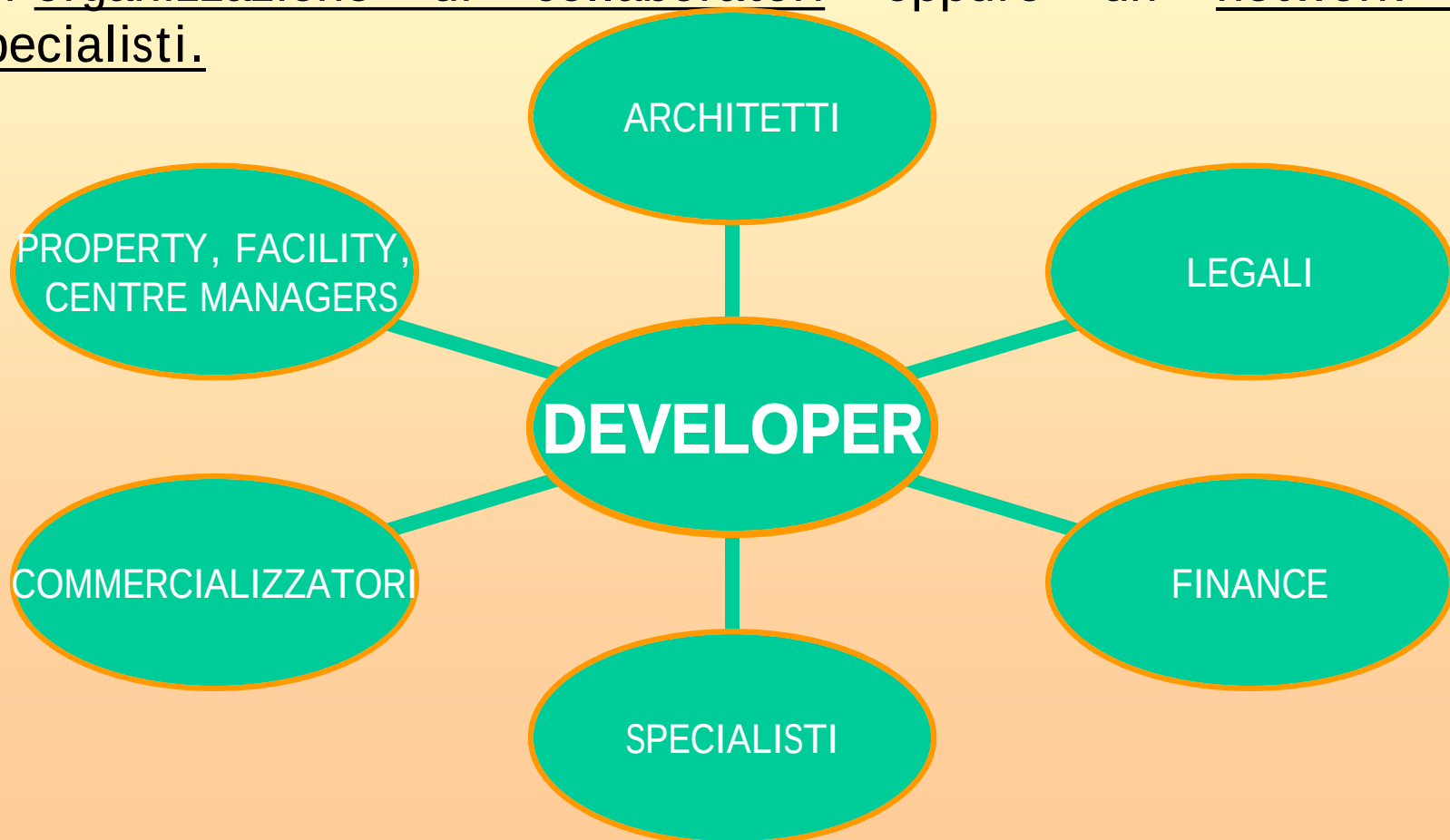
Il Developer

Per svolgere il proprio compito il Developer deve essere un “creativo efficace”, ovvero deve essere in grado di immaginare e congegnare lo schema più adatto a comporre gli interessi concreti coinvolti (di diversa natura ed importanza), in una soluzione, di qualità elevata, che massimizzi il risultato economico per gli operatori ed aggiunga valore al contesto sociale in cui si colloca.

Pertanto il Developer deve avere delle caratteristiche professionali eterogenee ed interdisciplinari, che lo rendano capace di elaborare la giusta soluzione progettuale.

Il Developer

Queste caratteristiche assai difficilmente possono coesistere in una sola figura e quindi si devono prefigurare :
un'organizzazione di collaboratori oppure un network di specialisti.



La filiera



Site scouting

L'informazione, la conoscenza del territorio, delle tendenze e delle relazioni tra i vari soggetti attori del mercato, unite all'esperienza, alla competenza e alla creatività del developer e dei professionisti che collaborano con lui consentono di individuare l'opportunità che merita la dovuta attenzione.

Concept Drawing

È l'espressione della “conceptual vision” suggerita dal Developer. Tale espressione contiene le indicazioni fondamentali su come l'immobile possa essere trasformato, in rapporto agli indici urbanistici, alle autorizzazioni, al numero e tipo di possibili affittuari e ai costi, all'offerta di servizi richiesta ecc.

Tutto ciò confluisce in un disegno (“il Concept Drawing”), che viene materialmente realizzato da un architetto specializzato, sulle indicazioni dello “Sviluppatore-Concettualizzatore” .



Investment Proposal

Il documento che formalmente dà il via ad un investimento è la Richiesta di Investimento.

Essa è normalmente compilata in due fasi successive.

In uno stadio iniziale si esprimono i costi e profitti partendo da una analisi più generica e introduttiva: si evidenziano dettagliatamente i soli costi di scouting, di concettualizzazione e di progettazione urbanistica, che si dovranno comunque affrontare per poter iniziare lo sviluppo dell'investimento.

Investment Proposal

In una seconda fase più dettagliata, che deve favorire e sancire la definitiva decisione dell'investitore ad effettuare l'investimento, si prenderanno in considerazione tutti i costi ed i profitti, gli oneri, finanziari e non, e tutte le variabili necessarie a identificare un ritorno certo (precommercializzazione) al fine di mettere a reddito il bene ed eventualmente cederlo a terzi.

Da una parte quindi si forniranno tutte le informazioni sul progetto: location, analisi della situazione e del bacino di influenza, analisi della competizione, descrizione del progetto, stato dello sviluppo amministrativo ed urbanistico, situazione legale e SWOT analysis;

Dall'altro lato si forniranno tutti i dati economici e finanziari in una forma esaustiva: la Feasibility.

Feasibility

Gli elementi fondamentali sono costi e profitti, tempi, rendimenti e ritorni ed i dati finanziari completi .

E'essenziale che si sia stilato un concept & development project evoluto, che su questo si sia calcolato un budget dettagliato di tutti i costi ed effettuata una corretta previsione dei tempi per le varie fasi del progetto.

Vanno attentamente presi in considerazione anche le spese legali e notarili, i costi di apertura, lancio e di gestione ed altro.

Ovviamente con la stessa oculatezza occorre effettuare una previsione attenta dei profitti ed in particolare degli affitti ricavabili e delle vendite.

Investment Proposal

DESCRIPTION

..., Italy

Project Summary

Fund or Sale Asset	Asset sale
Country	IT
Location	Angera
Asset Class	residential and services
Total Sqm	
Of which Residentia GLA sqm	
As a % of Total GLA	

Brief History

- Angera site was utilized for the production of Magnesium and Calcium Oxides
- Now the production is going to be over and the site will be sold

Description

- We ask for financing or leasing of the project . This financing must cover the purchase of the land and all the costs up to the start of the building activities

Conditions

- The project forecasts the purchasing of the land, of the buildings and of the existing machineries, cleaned and in accordance to the clean act for productive sites, free from people and things.

Timing on need

- February 2011

Rationale

- The site is to be transformed, from the industrial to residential and different activities destination
On the basis of the future PGT already submitted to the population

Margin on Cost

Yield on value

Total Rent / Year)

Total Cost

yield on cost

Unlevered IRR

ROE

Pre-Tax Levered IRR

ROE

Levered IRR

ROE

Details requested decision

Item	Already approved	Contracts till date	Requested Now	Total Requested Budget	Total Estimated Budget
Construction Costs					
Additional Costs (excl. PMF)					
Project Management Fee					
Land Costs					
Interest Losses					
Cost Index					
VAT					
Total Costs	-	-	-	-	-

PROJECT DESCRIPTION

..., Italy

Program per Function		
Function	GLA/PP/No	Unit
Hypermarket		M2
Anchors		M2
Mid Size Units		M2
Units		M2
Leisure		M2
Offices		M2
Residential	M2/No.	
Parking Places		PP
Other		M2
Total	-	

Description preferably in Bullet points

Location

- Short description of the general and specific location of the project including its position in the market. Annex 1 should include support material (Regional map, City map, Location map, Competition map, executive summary of market analysis).
- Competition.

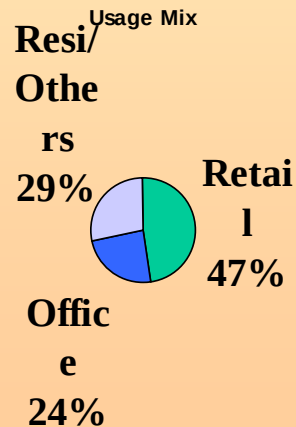
Project

- Short description of the project itself. Annex 2 should include support material (Site plan and schematic design).
- Philosophy of what to do with Non-retail parts of the Project.

Land Map



Site Map



TIMING AND LETTING STATUS

..., Italy

Project Status

Development status	Acquisition
Go / no go percentage	10%
Construction Completion %	0%
Pre-Leased (%)	0%
Pre-sold Retail (Hypermarket)	no
Project sold or unsold?	unsold
Investor	-
Start Date Construction	jul-07
Completion Date (w/o sensitivity)	sep-09
Completion Date (w / sensitivity)	sep-09

Description preferably in Bullet points

Timing

- Timing activity requested (i.e. enter into tender, acquire land, start building etc.).
- Timing conditions (building permit, land position etc.).
- Change in development status and Go/No go percentage.
- Timing of Financing.

Letting situation

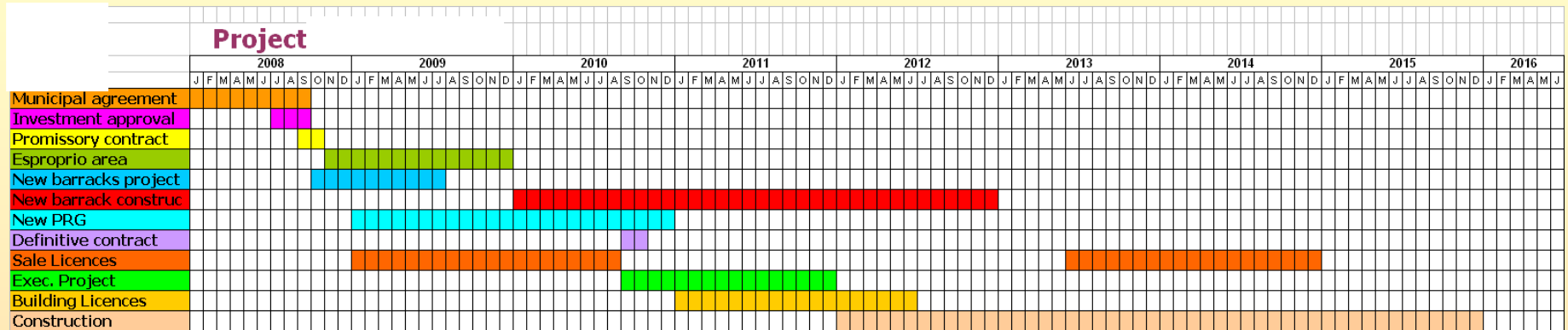
- Definition of the letting strategy (including a statement regarding the % of pre-let at start of construction, identification of proposed key tenants with main conditions).
- % pre-let in m2 and total rent roll (result of pre-letting compared to budget.).
- Detailed breakdown per unit (depending on the phase of the project to be included in the Annexes).
- Comparison proposed rent levels with market levels.

Additional info

Letting status per Function

Function	GLA/PP/No	Unit	Euro/Unit/Year	Euro/Unit/Month	Rent / Year	% Let
Hypermarket		M2				
Anchors		M2				
Mid Size Units		M2				
Units		M2				
Leisure		M2				
Offices		M2				
Residential		M2/No.				
Parking Places		PP				
Other		M2				
Total		-				

Timing



	Requested	Ready	Note
Concept	Yes		work in progress
Project (lay Out)	yes		work in progress by
Executive Project	within June 08		To be require after the lay out definition
Cost hypothesis	yes		feasibility request to
Income hypothesis	Yes - i		on going

	Regional approval	Municipality approval	Detailed Licences	Note
Town planning	Necessary	included in agreement	Necessary	We can request detailed licences when the project is defined
Commercial authorization	Necessary	included in agreement	Necessary	We can request detailed licences when the project is defined

NEGOTIATION: WITH MUNICIPALITY TO DISCUSS THE CONDITIONS OF THE PUBLIC TENDER TO TAKE PLACE IN SUMMER 2008

Piano commerciale - letting status

N° Lotto	mq GLA	Merceologia	Licenza	USI	Mq Riserva	Mq Vendita	€ / mq	Montante Annuo	% VA	Minimo Garantito
1	1,885	Calzature/Abbigliamento	Non alimentare	U2/2.1	471	1,414	250	471,250.00	7%	6,732,142.86
2	811	Degustazione Vini e Prodotti tipici	A/B	U2/3			170	137,870.00	5%	2,757,400.00
3	108	Borse ed accessori	Non alimentare	U2/1	25	83	450	48,600.00	8%	607,500.00
4	128	Lavasecco	Artigianale	U2/5.1			300	38,400.00	5%	768,000.00
5	228	Videoteca	Non alimentare	U2/1	55	173	350	79,800.00	8%	997,500.00
6	87	Tacchi e chiavi e Sviluppo Foto	Artigianale	U2/5.1			350	30,450.00	5%	609,000.00
7	173	Complementi arredo, articoli regalo	Non alimentare	U2/1	40	133	350	60,550.00	8%	756,875.00
8	73	Sartoria Espressa	Artigianale	U2/5.1			300	21,900.00	5%	438,000.00
9	160	Articoli casa, lista nozze	Non alimentare	U2/1	37	123	350	56,000.00	8%	700,000.00
10	71	Cartoleria, gadgetteria	Non alimentare	U2/1	16	55	350	24,850.00	8%	310,625.00

Fee Ingresso (3 mesi)	Fideiussione (3 mesi)	Fideiussione (6 Mesi)	Pilotaggio (8€ / mq)	Conto Prorata (8€ / mq)	Lancio Pubblicitario	Fondo Consortile	Spese Comuni (100 € / mq)
117,812.50	117,812.50	235,625.00	15,080.00	15,080.00	10,000.00	1,033.00	188,500.00
34,467.50	34,467.50	68,935.00	6,488.00	6,488.00	2,500.00	1,033.00	81,100.00
12,150.00	12,150.00	24,300.00	864.00	864.00	1,500.00	1,033.00	10,800.00
9,600.00	9,600.00	19,200.00	1,024.00	1,024.00	1,500.00	1,033.00	12,800.00
19,950.00	19,950.00	39,900.00	1,824.00	1,824.00	1,500.00	1,033.00	22,800.00
7,612.50	7,612.50	15,225.00	696.00	696.00	1,500.00	1,033.00	8,700.00
15,137.50	15,137.50	30,275.00	1,384.00	1,384.00	1,500.00	1,033.00	17,300.00
5,475.00	5,475.00	10,950.00	584.00	584.00	1,500.00	1,033.00	7,300.00
14,000.00	14,000.00	28,000.00	1,280.00	1,280.00	1,500.00	1,033.00	16,000.00

LEGAL AND TAX CIRCUMSTANCES

..., Italy

Permit Status
Zoning plan?
Exclusivity municipality?
Land position?
Building Permit?
Project sold or unsold?

Description preferably in Bullet points

Permits

- Zoning.
- Commercial license.
- Building Permit
- Other

Environmental

- Ground
- Ground water pollution
- Asbestos (in existing buildings)
- Local legislation
- Other

Acquisition Structure

- Description of acquisition structure.
- identification of the seller.
- Other

Additional info

FINANCIAL DATA

..., Italy

Financing

Pre-funding

Pre-funded Amounts % of costs	0.0%
Interest on Funding	0.0%

Total Construction Loan Cash Flows

Construction Loan Raised	85.0%
Construction Closing Fee	0.5%
Construction Loan Interest Payment	5.5%

Refinancing Asset

Asset Loan Raised	85.0%
Rent Discount	0.0%
Asset Loan Closing Fee	0.5%
Asset Loan Interest Payment	4.5%

Sensitivity

- Yield. 0,25 % loss of Income results in profit decreases to 3.900.000 which is 18%
- Rent/Income.
- Construction budget.
- Other.

Description preferably in Bullet points

Financing

- Proposed way of financing (investor, bank financing, equity)
- Consequences of the proposed financing (i.e. equity need, the balance sheet and possible guarantees to be given by Multi)
- Bank guarantees.
- Hedging strategy (for non-euro zone countries).

Feasibility

- Explanation GIY (also based on comparable transactions)
- Explanation Total Value
- Explanation Cost
- Information is based on HBA No. ... (Annex 5)

Cash Flow

- Explanation table below.
- Long Term Forecast (items A and D and from B only the main lines at 100% go/no go; if the actual go/no go percentage at the moment of filing the proposal is different this has to be stated separately. Annex 3).
- Specification of Budget per Budgetcode (Annex 4)

Function	Cash Flow							Total
	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5	Year 6	Year 7	
Unlevered Project Cash Flow	1,000	(300)	1,500	2,000				4,200
Pre-Tax Levered Cash Flow	(300)							(300)
Levered Project Cash Flow	4,509							4,509

SWOT

..., Italy

Strengths

Retail

Other

Opportunities

Weaknesses

Retail

Other

Threats / Challenges

ANNEX 1: LOCATION

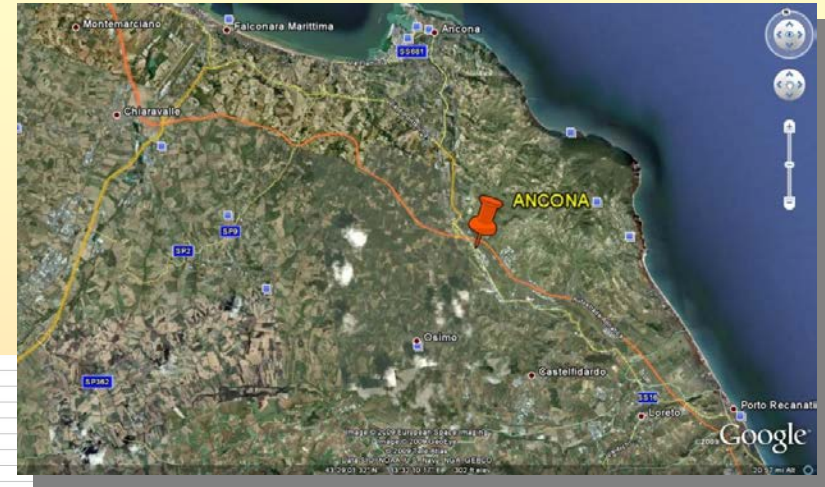
...., Italy

Key Market Figures

GDP country
GDP city

...
...
...
...
...

Country Map



City Map

Isocrone (min.)	People (n.)	People (n.)				
00' - 05'	199.124	199.124				
05' - 10'	389.202	588.326				
10' - 15'	687.923	1.276.249				
15' - 20'	686.738	1.962.987				
20' - 25'	587.511	2.550.498				
25' - 30'	497.261	3.047.759				
TOTALE	3.047.759	3.047.759				
Isocrone	Shopping Center	City	Address	MQ	Anchor	Dist.
00' - 05'						
	PIAZZA LODI	MILANO	Viale Umbria ang. Via	12.800	Ipercoop	3,4
05' - 10'	LE CORTI DI BAYRES	MILANO	Via Errico Petrella 2	6.000		6,1
	L'INCONTRO	SAN DONATO	Via Angelo Moro 73	8.025	Lidl	9,6
10' - 15'						
	PAPILLON	SESTO SAN GIOVANNI	Viale Ercole Marelli	8.000	Il Gigante	12,7
	MILANOFIORI	ASSAGO	Viale Milano Fiori	49.386	Carrefour	13,3
	VULCANO	SESTO SAN GIOVANNI	Viale Italia 555	50.000	Il Gigante	13,9
	STANDA	SESTO SAN GIOVANNI	Via Giuseppe Rovani	9.500	Standa	13,9
	BICOCCA VILLAGE	MILANO	Via Chiese 60 ang.	20.000		13,9
	AUCHAN	VIMODRONE	S.S. 11 Padana	22.350	Auchan	14,1
15' - 20'						
	CENTRO SARCA	SESTO SAN GIOVANNI	Via Milanese 10	33.900	Ipercoop	15,1
	LE CUPOLE	SAN GIULIANO	S.S. 16 Emilia ang.	19.063	Carrefour	15,1
	SUPERSTORE	PIOLTELLO	Viale S. Francesco	n.d.	Superstore	15,5
	NAVIGLIO GRANDE	BUCCINASCO	Via Mantegna 1	4.300		15,8
	ASSOSHOP	CINISELLO BALSAMO	Viale Brianza 2	5.000	Ul' Come tu mi vuoi	15,9
	PIAZZA PORTELLO	MILANO	Via Don Luigi	20.000	Iper	16
	UNICENTER	MILANO	Via Bovisasca 173	4.300	Conad	16,3
	CAROSELLO	CARUGATE	S.P. 208 km 2	42.000	Carrefour	16,4
	OPERA CENTRO	OPERA	Via Armando Diaz	7.545	Coop	16,4
	CORMANO	CORMANO	Via Gramsci - S.S.	8.000	Coop	16,6
	KENNEDY	BRUGHERIO	Via John e Robert	7.000	Insieme a GS	16,9
	AUCHAN	CINISELLO BALSAMO	Via Bettola 70	43.000	Auchan	17,1
	BRUGHERIO	BRUGHERIO	Viale Lombardia 264	16.750	Bennet	17,2
	METROPOLI	NOVATE MILANESE	Via Amoretti 1 ang.	31.500	Ipercoop	17,4
	LA FONTANA	CINISELLO BALSAMO	Via De Amicis 2	32.875	Il Gigante	18,2
	MOOD	ROZZANO	Via Curiel 25	13.120		18,2
	FIORDALISO	ROZZANO	Via Curiel 25	34.340	Iper	18,4
	CORSICO	CORSICO	Viale dell'Industria 4	13.080	Esselunga	19,2
	AUCHAN	CESANO BOSCONI	Via Don Luigi Sturzo	20.000	Auchan	19,2

Competition Map

Ingrandimento: competition map

Isocrone (min.)	People (n.)	People (n.)				
00' - 05'	199.124	199.124				
05' - 10'	389.202	588.326				
10' - 15'	687.923	1.276.249				
15' - 20'	686.738	1.962.987				
20' - 25'	587.511	2.550.498				
25' - 30'	497.261	3.047.759				
TOTALE	3.047.759	3.047.759				
Isocrone	Shopping Center	City	Address	MQ	Anchor	Dist.
00' - 05'						
	PIAZZA LODI	MILANO	Viale Umbria ang. Via	12.800	Ipercoop	3,4
05' - 10'						
	LE CORTI DI BAYRES	MILANO	Via Errico Petrella 2	6.000		6,1
	L'INCONTRO	SAN DONATO	Via Angelo Moro 73	8.025	Lidl	9,6
10' - 15'						
	PAPILLON	SESTO SAN GIOVANNI	Viale Ercole Marelli	8.000	Il Gigante	12,7
	MILANOFIORI	ASSAGO	Viale Milano Fiori	49.386	Carrefour	13,3
	VULCANO	SESTO SAN GIOVANNI	Viale Italia 555	50.000	Il Gigante	13,9
	STANDA	SESTO SAN GIOVANNI	Via Giuseppe Rovani	9.500	Standa	13,9
	BICOCCA VILLAGE	MILANO	Via Chiese 60 ang.	20.000		13,9
	AUCHAN	VIMODRONE	S.S. 11 Padana	22.350	Auchan	14,1
15' - 20'						
	CENTRO SARCA	SESTO SAN GIOVANNI	Via Milanese 10	33.900	Ipercoop	15,1
	LE CUPOLE	SAN GIULIANO	S.S. 16 Emilia ang.	19.063	Carrefour	15,1
	SUPERSTORE	PIOLTELLO	Viale S. Francesco	n.d.	Superstore	15,5
	NAVIGLIO GRANDE	BUCCINASCO	Via Mantegna 1	4.300		15,8
	ASSOSHOP	CINISELLO BALSAMO	Viale Brianza 2	5.000	U! Come tu mi vuoi	15,9
	PIAZZA PORTELLO	MILANO	Via Don Luigi	20.000	Iper	16
	UNICENTER	MILANO	Via Bovisasca 173	4.300	Conad	16,3
	CAROSELLO	CARUGATE	S.P. 208 km 2	42.000	Carrefour	16,4
	OPERA CENTRO	OPERA	Via Armando Diaz	7.545	Coop	16,4
	CORMANO	CORMANO	Via Gramsci - S.S.	8.000	Coop	16,6
	KENNEDY	BRUGHERIO	Via John e Robert	7.000	Insieme a GS	16,9
	AUCHAN	CINISELLO BALSAMO	Via Bettola 70	43.000	Auchan	17,1
	BRUGHERIO	BRUGHERIO	Viale Lombardia 264	16.750	Bennet	17,2
	METROPOLI	NOVATE MILANESE	Via Amoretti 1 ang.	31.500	Ipercoop	17,4
	LA FONTANA	CINISELLO BALSAMO	Via De Amicis 2	32.875	Il Gigante	18,2
	MOOD	ROZZANO	Via Curiel 25	13.120		18,2
	FIORDALISO	ROZZANO	Via Curiel 25	34.340	Iper	18,4
	CORSICO	CORSICO	Viale dell'Industria 4	13.080	Esselunga	19,2
	AUCHAN	CESANO BOSCONI	Via Don Luigi Sturzo	20.000	Auchan	19,2

ANNEX 2: PROJECT

Retail

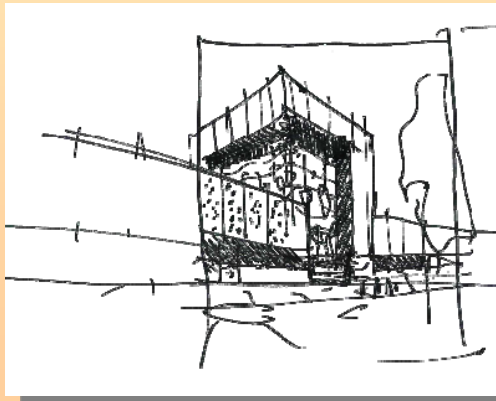
Fact sheet

Start Construction
Opening
Investment
GLA
Parking Spaces
Design
Architects



Floor plan

Artist impression



Rendering



Altri elementi dell' investment proposal

Informazioni finanziarie standard che vengono espresse in modo specifico da ogni società:

- Specification of Budget per budget code
- IRR Calculation
- Cash Flow Forecast

Particolarità

Il costo dello sviluppo iniziale del progetto e gli oneri/opere e standard anche qualitativi richiesti sono del tutto anomali rispetto ad altre iniziative.

Infatti saranno particolarmente studiate ed onerose le viabilità, le opere accessorie ad esempio per l'arredo urbano, i servizi sociali e l'interrelazione con i trasporti pubblici

Le spese, anche progettuali, connesse con l'ottenimento delle autorizzazioni amministrative (LICENZE), sono peculiari degli investimenti commerciali e dei mixed development.

Gli additional costs diventano così pari anche al 25% dell'investimento.

Gli oneri finanziari, interessi, devaluation, Vat remboursement etc incidono anch'essi in modo proporzionale solo ad altri investimenti di grande importanza ed incidenza sociale.

Aspetti societari e contrattuali

Dal punto di vista societario gli investimenti vengono di solito operati da una società di scopo che nasce e diviene con il progetto stesso e che ha uno statuto consono alle realizzazioni che si vogliono intraprendere (ad esempio che siano in grado di acquisire terreni, costruire, commercializzare e gestire attività commerciali con le iscrizioni e certificazioni necessarie , SOA, Abilitazione alla vendita e somministrazione di alimenti e bevande etc.)

A seconda dei casi la società riporta ai soci od alle società che intendono investire ed a sua volta può essere partecipata o nell'azionariato di ulteriori società immobiliari e non interessate al progetto.

Questo complesso albero societario spesso dà luogo a conseguenti complessi contratti tra le società.

L'investimento è eterogeneo e comporta varie attività con contratti specifici assai rilevanti per qualità e quantità (contratti preliminari con e senza condizioni sospensive o risolutive, contratti definitivi di compravendita e cessione/affitti immobiliari, contratti di progettazione e consulenza, di acquisto e di appalto, affitti di rami di azienda e affidi di reparto etc.) ed atti notarili di problematicità a volte inconsueta.

Criticità

Senza un Concept Drawing ben delineato e un budget preciso dei costi e dei profitti non è possibile una corretta analisi, la feasibility dell'investimento diventa poco accurata e l'investimento rischioso ed incapace di affrontare le fluttuazioni e le evoluzioni che il mercato sicuramente subirà, sia durante il periodo in cui l'investimento verrà realizzato ed ancor più nei tempi successivi.

Il miglior progetto non sempre è quello con il maggiore lo sfruttamento degli indici.

Costruzioni troppo dense ed un risparmio sulla qualità delle soluzioni architettoniche e dell'offerta dei servizi possono far decadere la qualità dell'insieme e il valore dell'investimento.

Il progetto va fatto sulla base di ciò che si sa, si vuole ed è possibile fare piuttosto che sulla base di ciò che si desidererebbe fosse fattibile!

MaS Real Estate & Consulting S.r.l.

Via della Ricostruzione 40/R 20053 Muggiò (MB)

CCIAA di Monza e Brianza nr. 1754656

P.IVA/c.f. 04528070966

Tel 0039-39-2268469

Fax 0039-39-2268468

E-Mail: mas.re@email.it

Website: www.masrealestate.it