

Quanto vale la farmacia: come si stima l'avviamento

Scheda informativa sui criteri di valutazione e sui fattori che spostano il valore

In sintesi

- Il valore di una farmacia non si legge nel fatturato: si costruisce sulla redditività normalizzata e sulla sua sostenibilità nel tempo.
- Le formule empiriche fondate su una percentuale del fatturato sono un riferimento di mercato, non un criterio di stima: due esercizi con gli stessi ricavi possono valere in modo molto diverso.
- Una perizia strutturata serve in trattativa, ma anche per conferimenti, ingresso di soci, divisioni ereditarie, contenzioso e richieste di finanziamento.

01 | Il primo passo: normalizzare il reddito

Il bilancio di una farmacia gestita in forma individuale o familiare non esprime la redditività effettiva dell'azienda. Prima di applicare qualsiasi metodo occorre depurare il risultato dalle componenti non ricorrenti e ricondurre a valori di mercato le voci distorte: il compenso del titolare e dei familiari che vi lavorano, il canone di locazione quando l'immobile è di proprietà dello stesso titolare, gli oneri finanziari legati alla struttura patrimoniale personale, i costi non inerenti.

02 | I metodi utilizzati

- Metodo reddituale: attualizzazione dei redditi normalizzati attesi, con tasso coerente con il rischio dell'attività.
- Metodo misto patrimoniale-reddituale: patrimonio netto rettificato più stima autonoma dell'avviamento come sovrareddito.
- Multipli di mercato: applicazione di moltiplicatori all'EBITDA normalizzato o al margine commerciale, con correttivi.

Nella prassi i metodi si incrociano: uno costituisce il criterio principale, gli altri servono da controllo di coerenza. Un valore che risulta plausibile con approcci diversi è anche un valore più difendibile in trattativa.

03 | I fattori che spostano davvero il valore

- Composizione dei ricavi tra SSN, libera vendita e parafarmaco, e marginalità di ciascun comparto.
- Ubicazione, bacino di utenza, concorrenza esistente e potenziale, presenza di strutture sanitarie.
- Contratto di locazione: durata residua, rinnovabilità, congruità del canone. È spesso il maggior fattore di rischio.
- Struttura del personale e grado di dipendenza dell'attività dalla persona del titolare.
- Andamento pluriennale delle ricette e del numero di scontrini, più significativo del solo fatturato.
- Sviluppo dei servizi e dei canali complementari, che incidono su prospettive e stabilità dei flussi.

04 | Perché il “tot per cento del fatturato” è rischioso

Il moltiplicatore empirico riflette una media di mercato e ignora la struttura dei costi, il mix di marginalità e i rischi specifici. Applicato a un esercizio con costi di personale elevati o con un contratto di locazione in scadenza, produce un valore che nessuna banca finanzierebbe e che difficilmente regge a una due diligence.

Documentazione per una stima attendibile

- Bilanci o situazioni contabili degli ultimi tre esercizi e situazione infrannuale aggiornata.
- Dettaglio dei ricavi per canale e delle marginalità per reparto.
- Distinte contabili riepilogative e dati sul numero di ricette e scontrini.
- Contratto di locazione e planimetria dei locali.
- Elenco del personale con inquadramento e anzianità.
- Situazione del magazzino e dei finanziamenti in essere.

Analisi preliminare gratuita e senza impegno

Ogni farmacia ha numeri e vincoli propri. Esaminiamo i dati, individuiamo le criticità e ti presentiamo le soluzioni percorribili: nessun costo e nessun impegno successivo. Poi ne parliamo insieme in un colloquio dedicato.

www.pharmarating.it · [WhatsApp 393 830 2448](https://www.whatsapp.com/channel/00291333333333333333) · contatti@pharmarating.it

Documento informativo aggiornato a settembre 2026: il contenuto ha finalità divulgativa e non costituisce parere professionale né sostituisce l'esame del caso concreto. PharmaRating è un servizio dello Studio Mogavero & Associati — Dottori Commercialisti e Revisori Legali, via Francesco Caracciolo 10, 80122 Napoli — P. IVA 06423151213 — Dott. Marco Mogavero, Ordine di Napoli n. 5427A, Registro Revisori Legali n. 161107. Le schede sono liberamente condivisibili citando la fonte: www.pharmarating.it