

LA NORMATIVA ITALIANA PER L' "EDILIZIA SOCIALE"

a cura degli architetti Roberta Prampolini | Daniela Rimondi

Protocollo di intervista semi-strutturata

Dati intervista

Intervista n. 1

Data intervista: 14 maggio 2014

Luogo dell'intervista: studio INSITO

Temi

1. Definizione di Social Housing
2. Attività istituzionali per la promozione e lo sviluppo di programmi di Social Housing
3. Esperienza diretta nel Social Housing
4. Gli attori del Social Housing
5. Forme di finanziamento per il Social Housing

Tema 1

Potrebbe dirmi quella che per lei è una definizione di Social Housing

Sottotema 1: quale è la percezione del significato di senso comune che si dà al termine social housing

Sottotema 2: in particolare in Italia

Social Housing è chiaramente un'invenzione un po' policroma perché all'interno di questa tematica rientrano tutta una serie di "abitari", nel senso volutamente plurale, che si rivolgono a un'utenza che è quella che viene solitamente definita la "fascia grigia", quindi un'utenza che non è totalmente da assistere, come la ERP tradizionale, ma che fa comunque fatica ad accedere alle condizioni normali di mercato. Perché ho detto che ci sono tutta una serie di "abitari"? Perché comprendono sia le abitazioni principali, le prime case, sia anche situazioni assolutamente temporanee come ad esempio gli studenti, i trasfertisti, piuttosto che i familiari di ammalati che sono ricoverati in ospedale... quindi all'interno di questa categoria molto ampia e variegata, in realtà, possono rientrare tutta una serie di tipologie estremamente articolate. Non so se come definizione possa...e forse certe volte è più facile rispondere cosa non è il Social Housing nel senso che, io ho tenuto molti convegni in giro per l'Italia, credo che forse uno sia anche rintracciabile su internet, eventualmente se voi avete modo di recuperarlo, dove io particolarmente nel mio intervento mi occupavo di grandi fraintendimenti che ci sono alla base del Social Housing, ne identificavo, non mi ricordo...sette, otto, nove...luoghi comuni, assolutamente erronei per la definizione del Social Housing. Vuol dire per l'interpretazione del Social Housing. Ho fatto anche delle slides, ci sono anche delle cose che eventualmente si possono poi... su internet so che avevano messo un convegno che avevamo fatto al Comune di Bassano del Grappa, ormai tre anni fa mi pare, dove oltre al mio intervento ci dovrebbe essere l'intervento della Cassa Deposito e Prestiti, c'è quello anche di altri che sono intervenuti. Il mio era proprio focalizzato su questo aspetto qui che era riferito alla ... a questi fraintendimenti...

Sottotema 1

È una cosa problematica e da tutti i punti di vista. Cioè nel senso che sia a livello di amministrazione, sia a livello di operatori del settore, sia a livello di persone che sono poi chiamate, teoricamente a impostare progetti, sia da parte dei professionisti stessi, non è chiaro questo concetto di fondo, che ho definito prima nonostante non sia semplice e quindi ci si porta dietro, secondo me, delle tare terribili. La tara maggiore è quella che, secondo me, contraddistingue tutte le attività non di piena remuneratività perché mi viene in mente molto

anche il settore della Sanità che non ha diretta attinenza con questo aspetto ma in termini filosofici ne ha moltissima, vale a dire, noi siamo portati a delegare mentalmente in Italia, la risoluzione di certi problemi al pubblico perché sono problemi sociali e quindi ci deve pensare il pubblico...in questo io avviso subito che mi schiero dalla parte totalmente opposta perché io vengo dal settore privato, ho delle ottiche, dei ragionamenti esclusivamente privati e quindi necessariamente il contributo che posso portare, che penso di aver portato anche in giro, è assolutamente privatistico. Tanto per aprire un inciso, che risponde alla sua domanda ma ... in questo inizio d'anno abbiamo costruito a Bologna un master in Social Housing per laureati e funzionari di Pubbliche Amministrazioni e via dicendo... dove, in particolare, io ho fatto una serie di interventi che era mirata specificamente all'analisi del mercato immobiliare, all'analisi economico-finanziaria delle operazioni, cioè tutta una serie di tematiche che sono meramente privatistiche...non sono l'aspetto...sì vabbè...ci deve pensare lo Stato, i soldi in qualche modo li troviamo... proprio perché volevamo dare un approccio assolutamente innovativo a questo tema e a questo concetto. Perché? Perché invece perché la logica che muove, che ha caratterizzato fino ad ora la politica italiana del Social Housing è quella di dire ci devono pensare i Fondi, abbiamo istituito i Fondi, abbiamo messo lì dei soldi a disposizione di questi Fondi...col risultato che comunque i Fondi come poi...viviamo sempre in questa perenne discrasia che non si capisce mai se si vuol fare del sociale o se si vuol fare del business, mentre, secondo me, sarebbe molto più corretto un concetto alla Mohammed Hulus [???] per non fare nomi e cognomi, dove si fa del sociale facendo business, quindi si trova il modo per realizzare del business ma al tempo stesso risolvendo delle istanze sociali, cosa che peraltro noi abbiamo fatto, abbiamo degli esempi concreti che portiamo in giro per l'Italia... per cui l'approccio è quello di dire ci devono pensare i Fondi...i Fondi poi comunque non è che lavorino gratis perché innanzi tutto hanno delle strutture e poi devono mantenere anche determinati livelli di rendimento che sono teoricamente contenuti e modesti ma tutto sommato per un Fondo, per un'istituzione finanziaria, sono comunque sì modesti, però non lo sono se poi lo rapportiamo alla redditività, al rendimento che concretamente possono avere le operazioni di Housing Sociale. Di conseguenza, francamente, fino ad oggi, è noto a tutti che le risorse disponibili all'interno del grande Fondo nazionale sono state utilizzate in minima parte. Quando sono state utilizzate in alcuni macro progetti tipo Parma, hanno avuto risultati tutt'altro che positivi...questo non per parlare male degli altri, ma perché, purtroppo secondo me, il difetto sta nel manico e non è poi nel fatto poi dell'effettiva esecuzione degli interventi. Cioè manca alla radice le premesse che sono indispensabili per studiare, analizzare propedeuticamente un intervento di Housing Sociale. Manca il famoso concetto di progettualità, che per altro in Italia manca su tutto. Che non significa fare un bel progetto, perché fare un bel progetto lo può fare qualunque bravo architetto, fare la progettualità significa se una cosa funziona o non funziona. È ancora più facile perché non c'è neanche bisogno del bando dell'architetto, lo può fare un bambino di terza elementare che conosce le quattro operazioni. Il problema di fondo è però avere questa mentalità che nel nostro paese non esiste. Quindi purtroppo l'approccio è sempre estremamente episodico, mai sistemizzato, mai, diciamo, inserito in un'analisi complessiva del contesto a 360 gradi che poi dia veramente una corporeità a questa operazione di Housing Sociale e quello che è più grave ancora...aspettiamo la manna dal cielo...99 su 100 si dice ma tanto vabbè poi arriverà il Fondo...ci penserà il Fondo e stiamo lì ad aspettare. Questo credo che sia in assoluto il problema più grave, dopo di che, cosa non è il Social Housing, ripeto, non so se dirvelo adesso o rimandarvi...non so se siano ancora su internet queste cose, oppure mandarvi le slides, non so cosa vi mette meglio...però è chiaro che, secondo me, per l'esperienza che abbiamo maturato, bisognerebbe cominciare a fare Social Housing nelle piccole cose, quindi anche andando a studiare e promuovere in modo completo, però con l'attenzione che dicevo prima, interventi misurati, interventi limitati che però abbiano anche un'attenzione poi a una redditività che, se vuoi, poi lo vedremo in dettaglio qual è il concetto di redditività...

Tema 2

Secondo il suo parere, in Italia cosa si sta facendo concretamente per promuovere e sviluppare i progetti di social housing

Sottotema 1: e in Liguria

Tanta tanta aria fritta, nel senso che si fanno tanti bei progetti, concorsi di idee, sempre con ottica molto teorica, molto riservata magari a illustri progettisti, si fa molto poco sulle Pubbliche Amministrazioni, non ci sono interventi concreti per insegnare alle Pubbliche Amministrazioni cos'è il Social Housing, si fa molto poco... nulla nei confronti delle imprese. Io giro tantissimo in Pubbliche ...adesso no...per problemi...ma negli anni scorsi, per le indagini che facevo sul campo, io andavo abbastanza regolarmente, ogni anno, andavo a parlare coi responsabili urbanistici di vari Comuni in varie regioni italiane...ma io spessissimo trovavo responsabili urbanisti che dicevano vabbè l'Housing Sociale è qualcosa per noi importantissima, lo dovremmo fare, lo vogliamo fare, tutte le volte che lo accenno a un imprenditore, un immobiliare che viene da me... ah... capelli dritti, cosa terribile, perché? Perché è un costo, è un onere, in questo c'è tutta una serie...queste sono negatività, luoghi comuni che poi ritroverete nelle slide, poi c'è tutta una negatività che parte dalle stesse Pubbliche Amministrazioni. Ah va benissimo, allora, facciamo che per esempio, su tutti gli interventi di edilizia libera che si fanno, il 10%/15% deve essere Housing Sociale, fantastico, cioè in questo modo non ci schioderemo mai da questo concetto dell'Housing Sociale come una palla al piede, un fardello, una penalizzazione, un ghetto, tutto quello che volete voi...perché in qualche modo il concetto di base è quello. Non solo, ancora più aberrante, mi è capitato in alcuni Comuni, se tu costruisci in classe A puoi fare tutta edilizia libera, se costruisci in classe B il 15% deve essere Housing Sociale, le nostre regole del gioco sono che l'Housing Sociale, l'unico che devi fare necessariamente in classe A, perché se tu metti dentro una famiglia e le fai spendere 300 euro al mese invece che 500 di affitto, fai un'opera buona, benissimo, ma se poi i 200 euro che risparmiano se li devono spendere perché per il riscaldamento/raffrescamento, eccetera, eccetera...il tuo concetto di Housing Sociale si è già bello disgregato. Quindi da questo punto di vista veramente si assiste a delle aberrazioni inimmaginabili, non c'è la minima preparazione, formazione dei dirigenti urbanistici e degli stessi imprenditori che, oggi come oggi, noi abbiamo incontrato degli imprenditori in Veneto e abbiamo assistito un nostro cliente a fare un progetto e una partecipazione a un bando che era per una riconversione per ex aree di caserma su nel triveneto, dove a un certo momento lui stesso ha detto, no io faccio una proposta per fare dell'Housing Sociale ma che non mi diano un metro quadro di edilizia libera perché l'edilizia libera lo sappiamo benissimo, ci abbiamo fatto un'indagine di mercato l'anno prima, c'è il 90% della nuova produzione che è invenduta. Sull'Housing Sociale io, in realtà, posso fare dell'altro, e posso probabilmente trovare un certo assetto di mercato che trova anche un suo equilibrio a certe regole del gioco. Noi quando abbiamo fatto un intervento a Cuneo di Housing Sociale e di Edilizia libera in contemporanea all'interno di un grosso complesso, l'Housing Sociale alla fine del lavoro era venduto al 95%, l'edilizia libera era venduta al 25-30%. E su questo poi ci ritorniamo se parliamo di mercato. Quindi tutto questo dimostra che non c'è assolutamente una informazione corretta né nei confronti degli imprenditori né nei confronti... quindi se lei mi chiede cosa si sta facendo, la mia impressione è niente. Niente, si sono costruiti i carrozzoni che poi neanche tanto carrozzoni sono perché, francamente, non credo che poi siano enormi ...però spesso e volentieri affidati a persone non competenti perché molti Fondi territoriali poi sono affidati all'avvocato, al commercialista...per cui quando uno va a parlare non hanno la minima cognizione di quelli che sono gli aspetti fisici dell'operazione immobiliare, oppure a emanazioni bancarie con ex dirigenti bancari o dirigenti bancari che non hanno cognizioni né immobiliari, né imprenditoriali, perché lo sappiamo benissimo che le Banche sono esperte solo di finanza, non son capaci a seguire un Piano industriale, non son capaci ad avere questo tipo di interazione, a capire quale può essere la domanda e l'offerta di un determinato prodotto, con un determinato mercato perché è così,

non funziona, è così no...da sempre nel nostro Paese le Banche finanziano solo sulla base di Business Plan che vengono sottoposti a qualcuno in modo assolutamente acritico e se i numerini funzionano va tutto bene. Io negli anni '90 ho visto ho visto finanziare, anzi non solo finanziare, ricevono anche un congruo contributo dall'Unione Europea, a fondo perduto, di svariati miliardi di Lire...un albergo dove mi hanno dato il Business Plan da analizzare, ma questo quando ormai tutto era stato fatto da tempo, vi assicuro che i ricavi non si capivano da dove venissero, ricavi 3 miliardi all'anno, per ipotesi, benissimo questi 3 miliardi vengono da riempire 300 camere, 300 notti all'anno a 100 euro...adesso sto dicendo delle cifre a caso...oppure vengono da riempire anziché 100 camere, solamente 50 al doppio della tariffa o al doppio del tempo o che so io...non c'era niente, quanti ricavi venissero dalle camere, quanti dal ristorante, quanti dai servizi accessori che ci potevano essere nell'albergo...niente...purtroppo... perché tanto i numerini quadrano, poi come sono fatti i numerini...non ha nessuna importanza...perché tanto nessuno poi ti entra nel merito per capire come sono fatti quei numerini, se son corretti, non son corretti...è quello il dramma...quindi purtroppo, oggi come oggi, l'Housing Sociale si trova nel nostro Paese a confrontarsi con questi tipi di situazioni e di realtà, i soggetti responsabili a tutti i livelli, delegati a sviluppare questo settore, spesso sono incompetenti perché in buona parte sono incompetenti e non si fa nulla per formarli ...e... esistono queste grandi realtà pubbliche che sono delegate a fare questi tipi di finanziamento, questi tipi di interventi finanziari e quindi in qualche modo tutti anche si deresponsabilizzano perché poi tutto sommato...ma arriveranno loro, è inutile che cerchiamo... no? Il famoso discorso del terremoto...un po' come quando lo sappiamo benissimo dove...in certe situazioni in cui in un certo momento le persone non pensavano che arrivassero gli aiuti o chissà, arriveranno, non arriveranno...si sono rimboccati le maniche e nel giro di due anni/tre anni hanno ricostruito tutto e sono ripartiti...dove continuano ad aspettare che arrivino gli aiuti, ci sono ancora le baracche trent'anni/cinquant'anni dopo il terremoto...e questo è lo stesso concetto, cioè se aspettiamo sempre che sia lo Stato, che sia qualcosa di pubblico che viene a risolvere il problema, difficilmente riusciamo a fare... Quindi...cosa si è fatto? Sì, meritoria l'istituzione di dire, dedichiamo tutte queste risorse finanziarie allo sviluppo dell'Housing Sociale grazie a questo Fondo eccetera, eccetera...ma nella sua traduzione pratica è stato assolutamente irrisorio perché manca il substrato su cui andare ad operare. Cioè il fatto che loro a tutt'oggi abbiamo alla fine abbiano selezionato interventi per un numero assolutamente irrisorio rispetto alle potenzialità che hanno non è tanto da ascrivere a colpa loro... è da ascrivere anche alla frammentarietà di tutto il tessuto che ti dovrebbe proporre, sviluppare l'Housing Sociale e che poi spesso lo vede solamente come tanto arriva la manna dal cielo...ma anche la manna dal cielo non è che intervenga così...non sono contributi a fondo perduto, sono comunque finanziamenti che devono rendere e, ripeto, una redditività che non è bassa parlando di Housing Sociale e quindi le regole del gioco poi sono tutt'altro che facili da tracciare da questo punto di vista...

[Intervistatore: lei parlava dei concorsi, la realtà milanese, con tutti i concorsi che sono stati fatti... ne sa qualcosa?]

No non ne so molto perché io francamente poi non sono uno che va in giro, vado a vedere, a informarmi, a aggiornarmi...anche magari colpevolmente... però oggettivamente io vedo le cose nelle quali un po' sono coinvolto. Mi chiamano vedo delle situazioni, oppure in altre situazioni dove arrivo per altri motivi...cerco di capire cosa succede, cosa state facendo, quindi francamente non le so dare delle risposte precise. Faccio un altro distinguo io oltre tutto mi sto riferendo in questo momento molto all'Housing Sociale di nuovo sviluppo o di riconversione edilizia poi ci sarebbe da aprire tutta un'altra parentesi, che possiamo anche aprire che è legata invece anche ad attività più di carattere gestionale come può essere il Cohousing, la reimpostazione e la valorizzazione di certi immobili, edifici esistenti o complessi immobiliari e quindi, in tal senso, andare a lavorare molto su quello che diceva anche lei prima, la partecipazione del territorio, delle persone, la socializzazione, avere dei rapporti, cioè ci

sono tanti altri aspetti su cui impostare l'Housing Sociale e, su questo, le mie competenze innanzitutto sono estremamente ridotte, per non dire irrilevanti, le mie conoscenze anche sono relativamente contenute. Ho l'impressione che forse sia il settore dove in assoluto si sono fatte le cose migliori però veramente se ne sono fatte molto poche. Perché c'è qualche piccola eccellenza però... ma perché? Perché lì poi allora vengono meno tutti gli aspetti, invece, di interesse economico perché, a un certo momento, i Fondi sono stati costruiti, costituiti, per comprare, costruire oppure eventualmente comprare cose che sono adesso in crisi e quindi magari si rilevano ed ex post cercare di salvare certe situazioni economiche... avevo visto costituire un fondo per l'Housing Sociale in una certa Regione che non menzionerò, colpiva un po' l'attenzione che, questo già svariati anni fa quando la crisi immobiliare era appena all'inizio, colpiva un po' che tra i costitutori di questo fondo ci fossero quattro grosse imprese di costruzioni immobiliari che avevano già dell'invenduto pazzesco in quel momento... come possiamo pensare di utilizzare l'Housing Sociale come ricettacolo, per non dire pattumiera, di quelli che sono gli invenduti o le situazioni decrepite, incancrenite del mercato libero... è sempre questo concetto di serie A, serie B che, sicuramente è all'interno dei canoni, ma che di nuovo è un aspetto sbagliatissimo da questo punto di vista...uno degli altri fraintendimenti che io stigmatizzo sempre quando facevo questi tipi di interventi era quello che ho sentito dire in tanti convegni che alla fine mi turavo le orecchie perché... "cosa serve analizzare la domanda di Housing Sociale tanto la domanda ci sarà sempre"... ebbè i poveri saranno sempre fra loro...ma siamo scemi? Ma allora...non stiamo parlando di ERP, la gente che va in Housing Sociale è gente che paga un canone, d'accordo glielo facciamo ridotto, perfetto ma paga un canone e ci siamo su questi concetti. Tu gli devi dare innanzi tutto la motivazione di stare lì, l'appartenenza, il senso di coinvolgimento, l'amore per la sua casa e per il sito...se non gli dai questo sai cosa succede? Che questi qua ci stanno, per tre mesi ti pagano l'affitto, sei mesi, siamo gentili, poi non te lo pagano più, tanto a cacciarli via ci metti un anno, un anno e mezzo, dopo che un anno, un anno e mezzo li hai cacciati via questi qua si sono risparmiati dei soldi e dicono vabbè, tanto peggio di come stiamo qui non possiamo stare, da qualche altra parte troveremo qualche altro affitto...e intanto ci siamo risparmiati 18 mesi di affitto...ma nel frattempo il signor Fondo che si stava facendo i suoi investimenti, arrivava lì peregrino peregrino, tirato tirato per raggiungere quel famoso punto più inflazione, uno e mezzo... se avessero saltato 18 mesi di affitto su 24 ...ciao...i Business Plan sono già finiti a pallino...quindi è una cosa assolutamente aberrante, però nessuno le capisce queste cose...si fa finta di non volerle capire però poi i risultati tanto non vengono...

[Intervistatore: il continuare a ragionare in termini di ERP quando si vuol fare l'Housing Sociale, si vede che non premia, non porta da nessuna parte, non crea niente, non...nessuno di quei paventati sviluppi che si pensavano di avere non si hanno...]

Anche perché il salvataggio dei costruttori può essere un'operazione anche benemerita e meritoria, io ne sono stato testimone nella crisi dell'82, '83, '84 quegli anni lì...dove un certo momento, effettivamente, io che ero una società di costruzioni genovese, ci siamo trovati noi e tanti altri costruttori con dei grossi invenduti... ma giustamente si interveniva a livello di ERP. Il Comune aveva delle risorse, certi organismi dello stato avevano delle risorse, compriamo gli invenduti, va bene, ci organizziamo, semmai poi si studia un certo modo, una certa suddivisione, si va a studiare...e si interviene in tal senso. Con risultati urbanistici che lasciano a desiderare perché sono sotto gli occhi di tutti e sono drammatici. Ma questi erano già, secondo me, da prevedersi a monte perché poi che ci finissero gli utenti dell'ERP, che ci finissero comunque persone che si compravano la casa con i loro sudati risparmi, quando l'urbanistica non funziona, non funziona...non è che a seconda di chi ci va ad abitare... il poveraccio il degrado è maggiore...si poteva essere leggermente maggiore il degrado ma comunque se manca il connettivo urbano, se manca quel processo di identificazione sul territorio...fra il territorio e l'utente e via dicendo...cose che voi urbanisti e architetti conoscete molto meglio di me...quindi io magari ne parlo anche a sproposito, però se mancano questi concetti...è indifferente poi chi ci va

ad abitare. Però da un punto di vista meramente funzionale, voglio dire, furono salvati i costruttori...furono salvate le imprese, furono trovati gli appartamenti che permisero di tamponare la crisi abitativa, quindi in termini meramente funzionali, "turandoci il naso" possiamo dire che furono interventi che sicuramente...proficui...ma oggi non si può affrontare con la stessa regola, prima perché non stiamo parlando di ERP, stiamo parlando di Housing Sociale e quindi non si può pensare che, ripeto, sia una pattumiera e secondariamente perché le condizioni sono diverse. In terzo luogo perché non ci sono più le risorse pubbliche. Oggi come oggi non è che i Comuni abbiano la possibilità di intervenire o lo Stato...per farsi di nuovo carico dell'emergenza abitativa e quindi è necessario attivare, ma per forza, tutte quelle logiche virtuose che permettano di trovare quella sottile linea di equilibrio che ci permetta in qualche modo di coniugare il privato col pubblico e il profittevole col no profit ma con una attenzione alla progettualità che deve essere esasperata, deve essere attentissima da questo punto di vista.

Tema 3

Potrebbe descrivermi qual è la sua esperienza nel social housing

Sottotema 1: in particolare cosa caratterizza il lavoro del progettista in un intervento di Social Housing rispetto a un progetto differente

[Questo tema viene saltato perché ha già risposto all'interno dei temi precedenti]

Tema 4

In base alla sua esperienza, quali sono gli attori coinvolti nei programmi di social housing

Sottotema 1: e quelli con cui si trova a relazionarsi direttamente

In parte li ho menzionati prima, nel senso che non li ho menzionati più che altro per la loro non efficacia e anche disinformazione di base perché purtroppo il problema è anche quello. Perché è chiaro, ripeto, ora io ho una visione, purtroppo, da costruttore, nel senso che vengo da quel mondo di provenienza anagrafica, di origine lavorativa e quindi ovviamente ho continuato a seguire molto questo aspetto e quindi sono molto meno conscio delle situazioni sull'esistente, cohousing, recupero e via dicendo, e quindi ovviamente la mia risposta è necessariamente passata da questo approccio. È ovvio che gli attori sono innanzitutto, da un lato, i costruttori, e dall'altro, le Pubbliche Amministrazioni, e gli urbanisti, i responsabili degli uffici urbanistica, gli assessori competenti e via dicendo. E già, ad esempio, sugli assessori il problema comincia a sdoppiarsi e a crearsi delle rigidità pazzesche perché? Perché ci sono due assessori di solito quello sulla casa, le politiche abitative, sociali, eccetera, eccetera, l'altro quello dell'urbanistica...ed è ovvio che se queste due persone non si parlano, sono di due correnti diverse, di due partiti differenti, anche se sono nella stessa Giunta, si mettono le dita negli occhi, si fanno i dispetti per le prossime elezioni, siamo alle solite, non si arriva mai da nessuna parte...io ho menzionato prima un caso nel quale abbiamo fatto il Convegno tre anni fa, oggi finalmente il Comune ha deciso, perché finalmente i veti incrociati sono superati, di fare un questionario al quale abbiamo contribuito, un questionario di conoscenza, per tutta la cittadinanza, quindi, chi potrebbero essere i soggetti, ecco, tutta una serie di domande specifiche per rilevare la domanda concreta di Housing Sociale, con tutti i dettagli, le caratteristiche della tipologia edilizia e gli elementi finanziari e via dicendo, che è un punto di partenza ineludibile e che oltretutto, diciamocela francamente, è anche un punto di pubblicità pazzesca per il Comune, per la Civica Amministrazione perché se io ti dimostro come Sindaco, come Civica Amministrazione che arrivo a casa tua portandoti un questionario che può indagare le tue esigenze di eventuale Housing Sociale, dimostro un'attenzione spaventosa nei tuoi confronti, molto più che se metto venti manifesti in giro per la città, venti...voglio dire 2.000, 20.000 non so quanti siano. Quindi, in realtà, ci troviamo in situazioni dove le Pubbliche Amministrazioni, che

dovrebbero essere i primi attori di questo processo, in realtà, sono disinformate, non hanno strategie per approcciare il problema, non lo sanno inquadrare in un'ottica strategica, ma neppure in un'ottica di autopromozione politica cioè...e questo dramma... manca la coscienza sia tecnica sia politica del problema e delle opportunità che questo problema potrebbero creare per una Pubblica Amministrazione...quindi sicuramente la Pubblica Amministrazione e l'altra grossa dicotomia che oggi deve superare la Pubblica Amministrazione, a parte questo problema assolutamente non irrilevante, del doppio assessorato che ovviamente rende quasi impossibile coniugare interventi innovativi di Housing Sociale sul territorio ma tutt'al più permette all'assessore della casa di spostare un po' di ERP in Housing Sociale, però poi quelli dell'ERP si lamentano, quindi, voglio dire, in ogni caso interventi relativamente marginali, l'altro grosso problema riguarda il discorso delle priorità del Comune. Perché Patto di Stabilità, piuttosto che tensioni finanziarie che oggi tutti i Comuni hanno, diventa sempre più difficile capire se il Comune come priorità ha realmente il concetto del Sociale, dell'Housing Sociale, la risoluzione di questo problema piuttosto che quello di fare cassa o cercare di conservare al massimo un proprio patrimonio che, peraltro, è sempre meno. Per cui noi abbiamo inventato soluzioni che sarebbero, secondo logiche estremamente interessanti, per dei potenziali Comuni che potrebbero, tutto sommato, valorizzare le due cose contemporaneamente ma, spesso, si scontrano col concetto che il Comune dice ah ma io c'ho l'area, la vendo, monetizzo, risolvo il bilancio, eccetera, eccetera. Bhe allora dillo chiaramente quali sono le tue priorità non è che puoi pretendere, da un lato, di fare cassa, e dall'altro di risolvere il problema sociale, ovviamente, quindi anche i Comuni devono avere chiaro questo concetto. Perché poi il primo grande attore sono loro...chi interviene sul territorio, ripeto, disinformazione, mancanza di visione strategica, spesso schiacciati fra problemi e contingenze che sono assolutamente inconciliabili o, per lo meno, potrebbero diventare conciliabili, ma solo se, torno al discorso di prima, solo se c'è la capacità di impostazione conoscitiva, analitica e strategica complessiva che permetta veramente di individuare quella sottile linea di percorrenza che è quel termine di progettualità che dicevo prima, che però non si può muovere su tutta questa scrivania, ma probabilmente all'interno di tutta questa scrivania c'è un'unica venatura sottilissima che, percorrendola con attenzione, ci permette di contemperare tutte le esigenze. E questo è un primo attore significativo.

Secondo attore significativo i Costruttori ovviamente quando parliamo di interventi ex novo sul territorio, Costruttori che, ce ne rendiamo tutti conto, oggi sono alle canne del gas, sono disperati, dovrebbero avere tutto l'interesse, l'attenzione, per individuare nuove linee di business che possano in qualche modo farli sopravvivere, il concetto di fondo è che nessuno vede il Social Housing come business, a meno che non si parli di dire, bene arriva il Fondo che mi copre il mio invenduto, oppure, arriva una Fondazione o qualcuno che decide di fare un progetto di Housing Sociale e poi mi danno un appalto. Muovendosi in questi termini, a parte che non ci sono gli spazi perché nessuno oggi poi in effetti ragiona così dalle altre parti del tavolo, però è evidente che è la soluzione più facile, più immediata, tutti saprebbero fare gli imprenditori in questo modo, però gli imprenditori sono stati abituati per decenni a lavorare così, e quindi è chiaro che continuano a avere questa mentalità. È un settore nel quale non c'è nessuna mentalità, invece, imprenditoriale, di analisi, di marketing, di rivoluzione delle proprie strategie e via dicendo...è un settore che andrebbe profondamente educato...e ancorché venisse educato, non so se poi...saprebbe rispondere meglio a questo approccio... È evidente che oggi come oggi questo secondo elemento, questo secondo attore, è parimenti assente quanto il primo, quanto la Pubblica Amministrazione.

Il terzo attore è quello del mondo bancario e del mondo, diciamo, dei Fondi immobiliari, soprattutto di quelli dedicati. Che però, lo ripeto, l'ho già detto prima, è un attore estremamente poco avvezzo a un approccio come quello dell'Housing Sociale che richiede, probabilmente, anche da un punto di vista finanziario, poi eventualmente ne parleremo, perché questo è stato

invece, oggetto degli ultimi tipi di intervento, di congegno che ho fatto, richiede anche una fantasia, richiede anche un approccio che è estremamente dinamico, che è estremamente diverso da caso a caso, da tipologia edilizia a tipologia edilizia, da tipologia di utenza a tipologia di utenza e da tipologia di investitori a tipologia di investitori. Ecco, l'altro grande difetto che c'è in Italia, probabilmente questo c'è anche in altri Paesi, ma certamente nel nostro Paese è estremizzato, soprattutto con questa delega ai Fondi, è che si sia creata questa barriera così rigida fra utenza e investitori, cioè gli utenti sono questi, gli investitori sono questi altri. Quando, e poi lo potremo vedere se abbiamo voglia di ragionarci un attimo, analizzando il problema con un'ottica e un'attenzione di mercato, quindi con un'ottica e un'attenzione alle esigenze delle famiglie, ma anche alle potenzialità delle famiglie, delle differenti tipologie di famiglie, in realtà viene fuori che ci sono tante tipologie di utenza, ma ci sono anche tipologie di utenza che potrebbero diventare alternativamente utenti e investitori a seconda del momento di sviluppo della loro vita. E quindi siamo alle solite, questo approccio che, da un lato individua gli utenti loro, che poi più o meno sfigati, voglio dire, che poi con questa etichetta, questo patentino, e gli investitori, questi grandi Fondi...logiche schematizzate che poi però non si riescono a sviluppare perché poi la sostanza è che non si riescono a sviluppare...e quindi questi che sono i tre grandi attori.

Il quarto attore potrebbe essere quello dei professionisti, però, adesso non è per sminuire il ruolo dei professionisti ma, purtroppo, ripeto, il professionista può operare solamente nel momento in cui c'è una consapevolezza di tutti gli altri operatori sulla vera dimensione, sulle vere dinamiche dell'Housing Sociale, perché altrimenti, il progetto più bello del mondo può essere assolutamente fallimentare e non si può magari realizzare in un certo contesto se non ci sono le condizioni al contorno adatte per questo tipo di sviluppo... e da questo punto di vista, alla fine, i ruoli, credo, fino ad oggi più vincenti dei professionisti, che non sono solo i professionisti, a mio avviso, che facciamo rientrare in questo termine in generale, un po' tutto il movimento non solo di progettazione ma poi anche di gestione del vivere, dell'Housing Sociale, dei servizi, eccetera, eccetera...allora le figure professionali che fino ad oggi hanno forse fatto le cose più belle nell'Housing Sociale sono state proprio queste, sui micro interventi, sulle piccole realtà, sono andate a inventarsi del cohousing, sono andate a inventarsi delle integrazioni fra servizi, sono andate a inventarsi un nuovo tipo di riprogettare, ristrutturare magari un edificio, un immobile...per rispondere a queste esigenze, perché, ad esempio, un'altra cosa che è fondamentale a tale riguardo è quando non si parla più solamente di Social Housing ma si arriva a parlare di Social Building, vale a dire, il Building che non comprende solo l'Housing ossia il momento abitativo ma che deve comprendere anche ma tutta una serie di servizi primari che in qualche modo completano la dimensione dell'abitare perché nel momento che io ti devo in qualche modo costringere in case, perché se io risparmio 5, 10, 15, metri quadri sul tuo appartamento, riesco probabilmente a far girare quei conti che abbiamo detto prima, quella sottile linea di equilibrio, ma allora ti devo dare necessariamente tutta una serie di servizi correlati, che siano la lavanderia a gettone...che siano una palestra, che siano dei servizi dedicati ai bambini...spazi di relazione integrata per relazioni sociali, eccetera, eccetera...e se io non te li vado a progettare, non vado a concepirli e non li vado anche poi a gestire, il mio progetto non funziona e non funzionerà mai. Non solo, altro aspetto, se io ti faccio pagare i famosi 300 euro al mese anziché i 500 per il tuo affitto, ma poi tu continui a andare dal dentista che ti costa 100 euro a seduta, dall'altro tipo di servizio di babysitter che ti costa 30 euro all'ora...o che so io...alla fine, comunque, sei in una posizione dove per andare a lavorare devi prendere tutti i giorni la macchina e pagare, quindi, alla fine dell'anno 300, 400 euro fra benzina, ammortamento della macchina, parcheggi e via dicendo...ma dov'è che ti ho fatto il servizio di Housing Sociale? Non te l'ho fatto, te ne andavi a vivere vicino all'ufficio, ti pagavi 600 euro di affitto invece di 300, vivevi più contento e spendevi di meno alla fine dell'anno...Quindi è evidente che, nel momento in cui si va a fare dell'Housing Sociale, bisogna avere attenzione anche a tutti

questi servizi collaterali...perché deve diventare un vivere, non solo un abitare, deve diventare un vivere agevolato, un vivere avvantaggiato, un vivere partecipato, non può essere solamente il momento dell'abitazione, altrimenti gran parte dei vantaggi scende...quindi queste ad oggi sono le quattro categorie di attori e, mi spiace dirlo, forse, quella assolutamente più avanti di tutte è la quarta e che però poi purtroppo che cosa fa? Si fa un bel progetto e se lo appende lì perché tanto poi non ci sono i fondi per farlo, non c'è lo spazio, non ci sono gli immobili su cui fare...la Civica Amministrazione non ti sta manco a sentire, gli imprenditori che eventualmente dovrebbero costruirti non te lo fanno... e quindi si vive di idee. Per questo che dico, alla fine cosa hanno fatto finora? Belle idee magari dei bei concorsi, delle belle cose, ma concretamente cosa si è andato a fare?

Però adesso, io da questo mi scuso, perché mi rendo conto che parlo con due architetti, però...io per mio approccio mentale, per mia provenienza di studio, eccetera, eccetera, ho sempre pensato che il progetto è la fase terminale di tutto il processo conoscitivo, per cui in realtà nel momento che io vedo una domanda, la concretizzo, la quantifico, la definisco, eccetera, eccetera, eccetera, devo anche definire tutti i servizi collaterali, eccetera, eccetera, eccetera, a quel punto, poi, ben venga il progettista che la realizza nel modo migliore possibile. Per cui, francamente, i concorsi di progetti, io trovo, dal mio modesto punto di vista, che siano assolutamente qualche cosa di teorico, perché, in realtà, dovrebbero essere il tassello conclusivo e ottimale e sicuramente di ottimizzazione, perché a quel punto poi un progetto non è uguale a un altro, c'è una differenza abissale, siamo tutti d'accordo, ...però di tutto un movimento che c'è stato a monte, precedentemente. Per cui fa specie che purtroppo in questo momento forse le energie migliori, le qualità migliori, ce le abbiamo su questo quarto livello. Meno ancora che ci sia, perché forse fra due progettisti attenti, sensibili al sociale, alla partecipazione, due cooperative, due associazioni di abitazione o che so io, che si son date da fare...magari anche solo che il portiere sociale, il portiere di condominio, o "scematine del genere" ma non le considero "scematine", oggi come oggi sono l'unico esempio concreto che abbiamo di Housing Sociale efficace nel nostro Paese. Purtroppo è così. E quello che dicevo prima, perché adesso mi ha fatto venire in mente il discorso che facevo prima sul fatto che nel nostro Paese siamo sempre portati a pensare al sociale come qualcosa che ci deve pensare lo Stato, mi ha fatto venire in mente una cosa che mi era capitata negli anni '90, dove mi avevano commissionato una certa ... con molta mano libera, uno studio su quelli che potevano essere dei servizi alla Terza età...servizi domiciliari alla Terza età e mi ero individuato un target di utenza che era un target di utenza autosufficiente, però anziano, che ovviamente vivesse da solo e non più in contatto con i figli e che oltretutto finiva automaticamente enucleato dal vivere sociale, perché poi meno male... ma perché sto a uscire...sto a casa...ma perché...ma cosa mi interessa questo...ma mi guardo la TV, ma chi se ne...cioè...con dei risvolti che, secondo me, sono socialmente, psicologicamente, anche dal punto di vista sanitario.. perché l'anziano più si rinchioda su se stesso più si ammala, voglio dire, sono cose evidenti, ecco, per cui a me era parso naturale andare a impostare un sistema di assistenza, ma non di assistenza medica, non infermieristica ma proprio, chiamiamola, di animazione di queste famiglie anziane...e quando creai questo progetto mi dissero ah guarda c'è uguale in Danimarca, hai copiato identicamente uno che c'è in Danimarca, ho detto, bho non lo so, non lo sapevo...non c'era neanche internet a quei tempi...però mi era parso logico, ma perché non c'è mai stato da noi questo tipo di approccio e continua a non esserci? Perché comunque si pensa che l'anziano sia un problema sociale, gli anziani sono quei poveracci che ci deve pensare lo Stato, mentre ci sono anziani che hanno figli diligenti, che hanno dei figli professionisti, che stanno bene, che potrebbero spendere quei 100, 150, 200 euro al mese, per valorizzare e controllare l'anziano e anche però tenerlo più vivo possibile a casa sua senza doverlo ricoverare o cose di questo genere...però...siam sempre lì perché poi comunque l'approccio è sempre quello ci deve pensare lo Stato e con l'Housing Sociale siamo nella stessa situazione... a ma ci deve pensare lo Stato, il Comune...

Tema 5

Potrebbe dirmi qual è il suo giudizio rispetto alle differenti forme di finanziamento dei processi di Social Housing, in Italia

Sottotema 1: i fondi immobiliari locali (previsti dal Piano casa) possono essere una fonte di finanziamento adeguata per il Social Housing

A parte che nessuno oggi interviene poi da solo perché tutti quanti coinvolgono il Fondo anche Cassa Depositi e Prestiti, perché i Fondi locali non hanno risorse sufficienti ...Possono essere una fonte adeguata? Purtroppo oggi come oggi per inerzia del sistema, come dicevo prima, sono l'unica fonte, nel senso che automaticamente si va ad appendere il mantello nel porta abiti, perché si ritiene che sia quella la scansia giusta. Il problema è che, lo vediamo, è sotto gli occhi di tutti, alla fine non hanno le competenze, soprattutto quelli locali non hanno molto raramente le competenze specifiche sul settore, men che meno hanno competenze ...non ce l'hanno di livello immobiliare, men che meno ce l'hanno a livello sociale, si guardano dei Business Plan con dei tassi di redditività che spesso sono assolutamente creati a tavolino senza nessun riscontro concreto su analisi di mercato, della domanda e della concorrenza e quindi sono strumenti, oggi come oggi, assolutamente velleitari, assolutamente teorici. Poi di fatto sono gli unici che stanno facendo qualcosa, molto raramente e spesso, quando la fanno, poi si trovano coi conti che non quadrano...però il difetto è nel manico, non è corretto chiedersi se siano loro gli strumenti adeguati, il problema è che se tutti quanti continuano a pensare che quello è l'unica soluzione possibile, torniamo alla sindrome da ricostruzione post terremoto che dicevo prima, nessuno si rimbecca le maniche e cerca di trovare altre risposte, non ci si inventa delle soluzioni più ...probabilmente anche più rispondenti alla domanda e più facilmente percorribili alla fine, come nel nostro piccolo, penso di poter dimostrare...

[Intervistatore: noi abbiamo finito, però se vuole dirci qualcosa a cui noi non abbiamo pensato...]

Più che altro per spiegare meglio quello che dicevo...qui ho portato un paio di documenti e ve li posso lasciare così...questa è una rete di Housing Sociale che abbiamo costruito da qualche anno ... e forse sono riportati anche lì i luoghi comuni...quelli che io demonizzavo...sì forse sono ... quindi praticamente lì trovate il mio convegno di qualche anno fa...la rete di Housing Sociale sono tre società...qui più di carattere strategico e progettuale perché poi due società sono studi di progettazione, per cui da questo punto di vista sono Un approccio sicuramente più privatistico che pubblico, nel senso che poi si cerca di fare sensibilizzazione nelle Civiche Amministrazioni su questi temi, sempre con grosse difficoltà...io credo che se Cassa Depositi e Prestiti, o meglio, a loro monte, nel momento in cui lo Stato, il Governo ha deciso che bisognava dare ... a Cassa Depositi e Prestiti per far attivare questo Fondo di Housing Sociale, secondo me, se avessero investito l'1 per 10.000 o anche meno, di questa somma, creando della formazione specifica per le Civiche Amministrazioni, ma non la formazione...voglio dire...ma veramente con questo concetto alla progettualità che dicevo prima, io sono fermamente convinto che il 90%, oggi come oggi, l'impiego dei Fondi non sarebbe al 5% ma sarebbe arrivato al 95%, ne sono assolutamente convinto.

[Intervistatore: questo tipo di rete si interfaccia con le Amministrazioni?]

Ci interfacciamo con le Amministrazioni, ci interfacciamo con proprietari di aree ... oggi per esempio uno dei concetti che noi abbiamo sviluppato è che in assenza di costo d'area o in bilanciamento del costo d'area con contributi che talvolta ci sono anche da altre leggi che si riescono a tirare fuori, l'Housing Sociale può essere un business perfettamente Può essere un business punto. Come lo abbiamo dimostrato con degli interventi concreti che adesso poi vi presenterò, purché ci siano le regole del gioco che abbiamo detto prima, cioè tutta l'analisi a 360 gradi che permette di individuare veramente gli spazi di redditività...e quindi ci sono anche, oggi come oggi, le potenzialità di dare...francamente avere oggi delle aree che tanto non partono, non

si riconverteranno mai, ci paghi della grande Imu e basta, sono una tassa non sono più un beneficio, una risorsa... e realmente ci sono dei proprietari che, oggi come oggi, a condizioni anche assolutamente minimali, che sarebbero interessati, probabilmente, ad approcciare delle situazioni di questo genere, sempre che ci sia una Pubblica Amministrazione attenta al tema, e quindi anche, voglio dire, con una contrattazione anche con la Pubblica amministrazione è chiaro il fatto che un'apertura verso l'Housing Sociale dovrebbe permettere di avere anche un'apertura con le Pubbliche Amministrazioni, quella che è una "trattativa urbanistica"...quindi in presenza di imprenditori illuminati, di Pubbliche Amministrazioni illuminate e di situazioni oggettive, di mercato che, oggi come oggi, ma ormai da diversi anni prospettano alternative assolutamente fallaci, lo spazio per l'Housing Sociale dovrebbe esserci, esiste, c'è. Poi, ripeto, ricadiamo nella piega dei luoghi comuni di prima perché poi la Civica Amministrazione non è preparata, l'imprenditore comunque dice Ah io neanche ...vale oro, c'è un pozzo di petrolio sotto, una miniera, eccetera, eccetera...oppure il costruttore che dice ma figuriamoci se io costruisco cose di sociale per i poveracci, non ci penso proprio...e quindi alla fine... molto faticosamente, la rete, che poi io non seguo direttamente, mi arrivano dei rimbalzi di quello che stiamo facendo, cosa succede, eccetera, eccetera, molto faticosamente è riuscita a imbastire alcuni pre-progetti su alcune situazioni miste pubblico-privato, molto complesse, da molti punti di vista, sia come proprietà, sia come sviluppo urbanistico, eccetera, eccetera...che finora stanno avendo delle discrete corrispondenze in termini anche di attenzione del...sia degli operatori edili immobiliari, sia dalla parte delle Civiche Amministrazioni. Però il dramma è che tutte queste sono due, tre, ...nella situazione attuale italiana dovrebbero essere 2000, ogni Comune dovrebbe venire lì, quasi ogni proprietario d'area dovrebbe venire lì, perché oggi come oggi la situazione è questa. Come ho detto prima, manca la formazione, manca la cultura, nel Pubblico manca la cultura del Privato, la cultura del fare progetti, la cultura del fare impresa e questo è la radice di tutto. Quindi noi cosa abbiamo fatto? Abbiamo definito qui, ad esempio, con questa nostra società, società di consulenza, quali sono un po' le regole del gioco per creare dell'Housing Sociale... che non lo si improvvisa no, quindi va strutturato, secondo una successione che è tuning, planning, holding, eccetera, eccetera...che volutamente segue passo passo lo sviluppo di tutto l'intervento... e l'indagine di mercato, quello che dicevamo all'inizio, infatti non a caso, questo Comune che ci ha minimamente seguito ma, vi dico, tre anni di bisticci tra gli Assessori, eccetera, eccetera, per finalmente andare a creare questo questionario...che, voglio dire, io penso che se sono il Sindaco di un Comune, ma il questionario me lo vado a fare anche falso, scusate la brutalità...ma entrare nelle case dei miei elettori, dicendo, guarda che siamo interessati a te, dicci che cosa ne pensi...allora, vi faccio un esempio che non c'entra niente...per conto di questa società ed altre io, anni fa, questa società qui che poi fra poco vi faccio vedere, io anni fa avevo messo a punto un sistema che era quello del re-call telefonico dei mancati acquirenti dei cantieri, vale a dire, cantieri immobiliari, a un certo momento si presentano 50 persone e comprano in 5, 45 restano lì, spariscono, allora...re-call telefonico...significava che, non i venditori, non la società ma un ufficio terzo, nella fattispecie una società di consulenza che io, chiaramente, controllavo e coordinavo, telefonavo dalle 6:00 alle 8:00 di sera a casa di queste persone dicendo, buongiorno abbiamo visto che avete contattato ... abbiamo visto che poi non avete comprato...come mai? Vi siete trovati bene? Sono stati gentili? Il materiale era ben spiegato? Il progetto non vi piaceva? Avete dei suggerimenti da darci? Perché la società poi vorrebbe rifare altri progetti e quindi vorrebbe tener conto di queste cose qui... Allora vi assicuro che in queste serie di re-call per varie iniziative, per varie società, ne sono state fatte io credo, 400/500 telefonate, c'è stato un unico caso nel quale una persona ha detto scusate io adesso sto uscendo, non posso rispondervi potreste richiamarmi magari domani, dopodomani...che non è stata neanche richiamata quella persona per evitare che invece fosse una scusa e si disturbasse. Tutte le altre persone non solo rispondevano ma addirittura, nella maggioranza dei casi, ringraziavano alla fine della telefonata dicendo grazie di aver sentito la mia opinione, m'ha fatto

piacere...perché? Perché oggi siamo bombardati da comunicazioni...nessuno lo sapeva quello che pensiamo noi, tutti vogliono dirci quello che pensano loro...quindi la campagna elettorale è la stessa cosa, ti arrivano nella buca delle lettere o comunque sul manifesto dei messaggi "tizio è il più furbo di tutti", "caio è il più bravo", "sempronio ti risolverà i problemi"...ma nessuno ci interpella, ci chiede quali sono i nostri problemi, per cui, ripeto, se io fossi Sindaco di un Comune ma è la prima cosa che faccio, me lo invento, non lo posso fare sull'Housing Sociale, lo faccio sui Giardini pubblici, lo faccio su qualsiasi cosa...ma è la prima cosa che faccio come Civica Amministrazione...ecco. Possibile che in tutta Italia questo caso qui adesso sta passando come la novità assoluta perché dopo anni che litigavano i due assessori, finalmente, uno evidentemente ha prevalso, e ha detto no adesso lo facciamo...e va bene, facciamolo,...adesso, queste settimane è stato divulgato questo questionario...

[Intervistatore che guardando il fascicolo commenta: qui c'è un elenco di Social Housing assistiti dal gruppo?]

Si in qualche caso c'è anche dell'ERP...qualcuno è dell'ERP, sì...in realtà poi i due interessanti di cui parliamo sono questi due, questi sono interventi di ERP, ecco un'altra cosa che noi diciamo, perché la nostra società è nata ...Certa è nata per garantire la qualità edilizia degli interventi di nuova costruzione, poi tutta una serie di controlli, di certificazioni volontarie e poi di polizze emesse che sono quelle che garantiscono per dieci anni l'investimento, eventuali difetti di costruzione e questo è un altro aspetto, secondo noi, fondamentale...perché siamo sempre lì, se io intervengo come investitore a tutti gli effetti, e poi non riesco a ...cioè già i miei flussi di reddito sono bassi, se poi me li devo intaccare perché dopo qualche anno, ho dei danni, ho dei problemi di questo genere derivanti da un cattivo progetto, una cattiva costruzione, infiltrazioni, piuttosto che distacchi o cose del genere...è chiaro che mi trovo in difficoltà, nel momento che invece c'è anche una copertura totale anche da questo punto di vista, secondo noi, questo è un altro aspetto fondamentale, cioè è il paradosso che dicevo prima, nel momento in cui, mi ricordo ancora una riunione a cui ho partecipato qualche anno fa a un'associazione nazionale di immobilariisti che dicevano, ma qua, con i tempi che corrono, l'unico modo per risolvere i problemi dei senza tetto, è trovare il modo di costruire case di cartone, e io so che ho fatto esattamente l'intervento opposto...per risolvere i problemi dei senza tetto, o per lo meno l'Housing Sociale, l'unico modo di intervento è l'intervento di massima qualità perché sul libero posso anche fare delle schifezze, tanto comunque chi ci entra c'ha i soldi, e un domani, in qualche modo vi porrà rimedio, sull'Housing Sociale, io come investitore sono talmente tirato, che se le cose non funzionano tutte alla perfezione, domani vado sotto, quindi lì sì che è fondamentale che ci sia la massima efficienza energetica, la massima qualità edilizia, tutte le garanzie possibili e immaginabili perché altrimenti l'operazione non sta in piedi. E allora quelli sono casi di interventi, in quel caso, di ERP, diciamo, tipo il vecchio IACP, che in ogni provincia ha nomi differenti, che hanno fatto dei bandi, e ormai se ne sono aggiunti altri dopo quei tre, ...troppo pochi, ma ci sono degli IACP che, soprattutto nell'area romagnola, nei loro bandi prevedono quel tipo di controllo, quel tipo di garanzia che noi prevediamo col nostro modello e quindi, conseguentemente, quando poi la società pubblica si trova proprietaria di questi immobili sa che sono stati costruiti secondo questi controlli, sa che per dieci anni sono garantiti da queste polizze e via dicendo...che, ovviamente, per una Civica Amministrazione o per una società connessa alla Civica Amministrazione attenta, è obbligatorio. Cioè sarebbe, secondo me, obbligatorio. Da questo punto di vista, invece poi, in molti altri casi quando siamo andati a parlarne han detto ah no...bho...è chiaro che poi vengono meno certi inciuci, vengono meno certi aspetti di altro genere, è chiaro che bisogna lavorare non sul massimo ribasso, chiaramente devono essere appalti all'offerta più vantaggiosa perché allora io devo anche valutare la qualità del costruito, l'efficienza energetica, cioè devo valutare tanti altri aspetti che non solamente il massimo ribasso, è chiaro che se ho l'Amministrazione o comunque la società che ha le risorse limitate, dice ma no io cerco di risparmiare il più possibile e poi se le case crolleranno, ci penseranno

quelli che verranno dopo di me, fra cinque anni...chi se ne frega. Però, voglio dire, è il solito approccio all'italiana, non è che sia il più furbo, che però poi non risolve i problemi...

Ecco, qui poi abbiamo cercato invece di dare una presentazione un po' più ampia a questo sistema a cui abbiamo proprio voluto presentare questo concetto di Social Housing autofinanziato su scala regionale dove chiaramente l'obiettivo è quello che abbiamo detto e...quindi...vabbè...che cosa ci si propone...e quindi la possibilità anche di autofinanziare l'investimento senza coinvolgere i fondi, chi sono gli attori del processo, questa era la domanda che mi avevate fatto prima voi...Regioni, Comuni, costruttori...in questo caso i costruttori erano...poi le agenzie sociali per la locazione, gestori sociali e quindi anche la parte che dicevamo prima, poi di gestione dell'abitare, del vivere, non solo dell'abitare...partner specialistici, relazioni con il territorio, analisi di mercato, del bisogno socio-sanitario, progettazione integrata...sistemi informatici monitoraggio e via dicendo...cioè tutte le cose che abbiamo detto prima che, chiaramente, afferiscono...qui la parte più propedeutica e realizzativa, qui poi la parte gestionale e dello sviluppo, gestionale ex-post...e qua poi ci sono tutti i percorsi, allora in primo luogo se vogliamo fare l'autofinanziato è necessario accorciare la filiera produttiva, cosa significa? Non c'è spazio per una remunerazione immobiliare e questo deve essere chiarissimo...l'Housing Sociale autofinanziato non è per l'immobiliarista che ha lì un terreno e non sa più cosa farne e dice, to' valorizziamolo...lo vendo al Comune che ci fa un bel Housing Sociale...ecco no. La filiera produttiva implica che ci sia un apporto del terreno a costo gratuito o quasi, in realtà poi negli anni abbiamo molto affinato questo concetto quindi oggi ci sono anche delle soluzioni più brillanti, più dinamiche che si potrebbero impostare e che abbiamo già proposto, ma accorciare la filiera produttiva vuol dire che c'è il costruttore punto. Non c'è spazio per l'utile immobiliare, c'è spazio per un utile da costruttore onesto, un margine industriale da costruttore. D'altro canto, rischio non c'è perché lo abbiamo dimostrato che il rischio poi di fatto non c'è anche se di fatto è un'operazione immobiliare...però poi in realtà, il rischio immobiliare è assolutamente irrisorio visto la facilità con cui si individua l'acquirente e si vende l'intervento.

Privilegiare la qualità a costi contenuti. Questo di nuovo va a interfacciare col primo punto, vale a dire, bisogna che il costruttore sia abituato a lavorare in qualità e in modo razionale, in modo che permetta di contenere i costi, perché in realtà la qualità spesso e volentieri non costa di più, implica una migliore organizzazione, a monte, ma se io sono più organizzato a monte, non ho problemi poi a farmi controllare, non ho problemi a organizzare bene i cantieri, a prevedere le varie fasi di lavorazione e via dicendo...tutto questo poi diventano dei risparmi concreti in termini operativi, non da poco.

Valorizzare le competenze. Quindi in termini qualitativi del costruire ma anche del progettare.

Assicurare la trasparenza. Quello che dicevamo prima, perché il processo deve essere assolutamente trasparente.

Abbatte i costi d'area e semplificare le procedure. Questo nei confronti chiaramente della Civica Amministrazione, questo è evidente, ad esempio il fatto che l'Housing Sociale sia da considerare come uno standard sociale e quindi non possa essere poi sottoposto a ulteriori oneri di urbanizzazione, è assolutamente...ormai è presente in moltissimi convegni, non siamo solo noi a dirlo, e quello è l'obiettivo del Comune, se poi l'obiettivo del Comune è fare cassa.

Interazione con la Pubblica Amministrazione. Qui c'è praticamente tutte le fasi del progetto, del processo...a livello regionale quindi la Regione richiede una presentazione del programma, viene definito, un programma che viene condiviso, diciamo, in linea di massima, fra i costruttori e la Regione, i Comuni, sono loro che individuano le aree perché i costruttori non devono avere nessun tipo di interesse immobilistico, quindi deve essere il Comune libero nella definizione, nell'individuazione delle aree. A quel punto, una volta che si sono definite le aree, i costruttori, ovviamente con il supporto degli specialisti, individuano un'indagine sul mercato immobiliare, l'indagine sul mercato degli affitti, il questionario di rilevazione delle esigenze, e via dicendo

no...la reale domanda locativa, ...non costruire nel nulla...l'analisi del contesto, avere ben chiaro che cosa si vuole fare e quali sono effettivamente i dimensionamenti anche della domanda del comparto, l'interazione con i comparti circostanti...quello che dicevamo prima, a questo punto anche il Comune chiaramente presenta i suoi dati, che spesso non esistono, perché spesso quasi sempre sono rivolti all'ERP non all'Housing Sociale, quindi sono assolutamente...dopo di che si fornisce al Comune il risultato di tutto questo tipo di analisi e il Comune a quel punto può definire effettivamente le priorità che stabilisce all'interno di quella determinata area e quindi l'impostazione delle linee guida del progetto che poi a quel punto vengono realizzati...qui poi non abbiamo ampliato a progettisti esterni però per esempio un intervento a Fossano, che non è neanche qui menzionato, di Housing Sociale, ha richiesto il coinvolgimento di un esperto nazionale a livello di progettazione partecipata, uno studio di Torino, abbastanza noto a livello nazionale, ...sono intervenuti proprio direttamente nell'interfacciarsi poi col territorio, ad esempio in quel caso è venuto fuori un qui pro quo che però è comunissimo, c'è quasi sempre, il territorio vedeva di malocchio questo tipo di intervento, perché? Perché pensavano che sarebbero arrivati gli zingari, il campo nomadi... la seconda negatività che vedeva il territorio, e qui era assolutamente sconvolgente, perché il Comune aveva spinto perché fosse fatto un intervento basso come immobile, il quartiere ha espresso esattamente il concetto opposto, dicendo facendo un intervento basso rubate tutto il territorio, mentre noi vorremmo avere più spazio a disposizione, fate degli edifici più verticali, e saranno sicuramente meglio accetti, ...poi si è dovuti comunque andare in mediazione perché comunque quel Comune, l'Assessore aveva ancora delle mentalità ideologiche per cui oltre un certo numero di piani i palazzi...era una zona semi-centrale/semi-periferica, assolutamente senza nessun tipo di valenza, di tessuto, di qualunque genere...ma...ideologicamente l'edificio alto...non è una cosa.... Alla fine si è dovuto trovare una mediazione ...però questo per dire che se nessuno va ad interpellare il territorio, spesso l'Assessore stesso, nella sua torre eburnea, è convinto di essere depositario del verbo e quindi sapere come deve essere l'intervento ottimale, eccetera, eccetera... l'intervento ottimale lo deve decidere il territorio, ora ripeto, se stiamo parlando che siamo nel centro storico di Genova, ci sono degli aspetti che dovranno dire loro, ci mancherebbe altro, ma in situazioni assolutamente destrutturate, ...lasciamo scegliere, non al costruttore, non al progettista, ma lasciamo che si esprimano anche i diretti interessati che sono quelli che poi dovranno convivere con questi nuovi edifici... e quindi questo per dire l'importanza che ha tutta questa partecipazione che qui probabilmente non veniva neanche menzionata, dopo di ché, chiaramente Comune, Regione ... perché si realizza la costruzione, c'è una visibilità, questo è un altro aspetto importante cioè costruire dei sistemi di visibilità on-line, per quanto concerne l'andamento dei lavori, gli aspetti delle dinamiche economico-finanziarie dell'intervento. Noi per esempio, come Certa, abbiamo partecipato a un tavolo di lavoro che è stato chiuso l'anno scorso, anzi ormai due anni fa, sulla trasparenza degli interventi edilizi, immobiliari, nei confronti anche del mondo bancario e assicurativo...tutta una serie di procedure che dovrebbero essere messe in atto per permettere il monitoraggio continuativo dell'andamento degli interventi anche per quanto riguarda il mondo bancario. Ed è una cosa assolutamente chocante che, nonostante i convegni che sono stati fatti un po' in tutta Italia su questo tema, di fatto c'è ancora ignoranza assoluta su questi... d'accordo che è una norma volontaria, chiaramente non è una legge dello Stato, è una norma dei Comuni che è volontaria, anzi è ancora nella sua fase di sperimentazione per cui oggi come oggi è solamente una linea guida però è un po' chocante vedere che questi aspetti sono assolutamente disattesi, per cui poi il Comune si trova all'improvviso che il cantiere X non va più avanti, perché nel frattempo è fallito o che so io...e si ritrova poi il bubbone che gli rimane lì per n. anni e via dicendo... Poi chiaramente ci sono qui le assicurazioni che riteniamo fondamentali per la copertura decennale che dicevamo...a questo punto il coinvolgimento delle agenzie sociali per la locazione perché è il Comune che deve decidere chi andrà a stare lì...e nel frattempo si realizza tutta una serie di attività...per assistere col gestore, e quindi Comune e

Regione continueranno ad avere anche a regime una visibilità on-line del processo e anche di chi ci sta. Ecco questo era il concetto, praticamente finiva tutto qua questa presentazione, poi c'erano delle schede di approfondimento per vedere le componenti del sistema, quindi come analizzare il fabbisogno abitativo sociale e quindi tutto questo tipo di analisi e questionario per raccogliere informazioni, le macro analisi, l'analisi del mercato perché è fondamentale un'analisi del mercato delle compra-vendite e degli affitti perché se poi viene fuori che alla tariffa dell'Housing Sociale... ci pagano un mutuo e si comprano casa...e allora il nostro Housing Sociale diventa un buco nell'acqua, cose di questo genere no...la flessibilità progettuale, per cui ci vuole anche la capacità di un tipo di progettazione che, pur avendo fatto le indagini prima, ma poi bisogna anche andare poi a vedere la possibilità di avere degli spazi poi in qualche modo flessibili anche nel tipo di gestione degli appartamenti da questo punto di vista. La progettazione energetica integrata, cioè la progettazione energetica non è un qualcosa che fa l'impiantista o che fa il serramentista, deve essere qualche cosa di globale dove c'è un esperto che fin dal primo momento va a capire quali sono gli step di miglioramento che passo dopo passo si possono realizzare apportando determinate modifiche al progetto piuttosto che altre, quindi ogni modifica deve avere un suo livello di costo sul livello di efficienza energetica che ne consegue e si decide strategicamente fino a che punto arrivare, a che punto assestarsi. Ecco, questo è il modello di analisi che dicevo, tanto però per i singoli appartamenti altrimenti a me non me ne frega niente di stare in un edificio che è in classe A se poi invece il mio è quello sfigato, l'interno 3 che purtroppo si trova in classe C, perché sono esposto a mezzogiorno e prendo il sole, o al contrario, c'ho tutto finestrato da una parte e non dall'altra e via dicendo il controllo tecnico del progetto, quello che dicevamo prima...perché deve essere chiaramente controllato e il progetto e poi le opere, i lavori, chiaramente e a seguito di questo una qualità costruttiva che sia realmente garantita e che permetta di avere tutta una serie di garanzie assicurative che effettivamente per dieci anni interverranno qualora ci fossero stati dei problemi.

Considerazioni sulle tipologie costruttive. Qui sono di nuovo importanti nell'aspetto pre-progettuale.

Il sistema informatico di monitoraggio della costruzione. Quello che dicevamo prima...

Il facility e il property management...

Il sistema informatico sulla gestione dell'immobile.

La valorizzazione del prodotto. Che poi è l'aspetto forse in assoluto più importante. Vale a dire, noi che cosa abbiamo fatto in realtà per i nostri interventi di Cuneo e di Alba? Noi siamo arrivati a costruire questi alloggi che grazie a dei contributi che andavano in sostanza ad abbattere il costo d'area fino quasi ad annullarlo del tutto, portarono, tutto sommato, a uscire sul mercato con un prezzo per un classico trilocale compatto sui 65-70 mq. a un prezzo di mercato che tutto sommato poteva essere di poco superiore ai 100.000 euro a fronte di un mercato che nel libero poteva essere, chiaramente nella stessa zona, per questo tipo di immobile, intorno ai 140.000 euro. Quindi che cosa abbiamo proposto? Abbiamo proposto di dire, questi immobili però sono soggetti a questo vincolo di locazione obbligatoria, non siamo andati a provare a vendere fondi o cose del genere, siamo entrati proprio sul mercato dei possibili investitori, perché? Perché oggi come oggi in Italia sicuramente c'è carenza sulla domanda di prima casa perché il soggetto acquirente di prima casa, a meno che non siano i genitori per conto dei figli, sono persone che non hanno grossi risparmi consolidati alle spalle, hanno situazioni lavorative più o meno incerte, visto l'andamento corrente, in ogni caso in un sistema bancario che prima finanziava cani e porci, ed oggi, in modo altrettanto folle e sconsiderato e incompetente come ha dimostrato di essere per tantissimi anni, oggi non finanzia più nessuno, quindi il solito discorso che si chiudono le stalle dopo che i buoi sono fuggiti, ma non siamo capaci di fare di meglio, col nostro brillante management che abbiamo e, da questo punto di vista, quindi non esiste la domanda di prima casa ma è vero che ci sono tantissime persone che hanno da parte un po' di risparmi accumulati, consolidati che non sanno cosa farne no...perché comunque l'azionario va sull'otto volante, il

mobiliare rende pochissimo, l'immobiliare tradizionale comunque ha dei costi rilevanti, e via dicendo... per cui la proposta è stata quella di dire va bene, io ti propongo oggi se hai 50-60 mila euro da parte e non sai che cosa fare, li metti in questo programma, ti compri un appoggio, il resto, c'abbiamo il mutuo, quindi con l'incasso dell'affitto che, peraltro, è relativamente contenuto, perché chiaramente è un affitto di Housing Sociale, però più o meno è quello che ti basta per pagare le rate del mutuo, il mutuo in realtà non teneva conto di questi aspetti fiscali, per cui poi a fine anno un 2 o 3 mila euro di ulteriori costi, il proprietario ce l'ha e.... ti paghi più o meno le rate di mutuo, tu ti dimentichi questi 60 mila euro per 11 anni, quello che è la durata dell'Housing Sociale, fra 11 anni ti trovi un appartamento libero, a tua disposizione, che ti può servire, ad esempio c'hai un figlio che oggi c'ha 12 anni, fra 11 anni ce ne avrà 23...e c'ha la casa a sua disposizione. Ecco, quando abbiamo presentato questo tipo di programma, che ha avuto risposta perché c'hanno comprato dal triangolo industriale, abbiamo venduto a genovesi, a milanesi, a torinesi su questi interventi nel cuneese, no...e qual era l'aspetto fondamentale? La presentazione che abbiamo appena detto...quando ci è capitato di presentarlo, mi è capitato particolarmente in un convegno, dopo il mio intervento si è alzato dal pubblico quello che era stato l'Amministratore Delegato di una delle più grosse società italiane del settore, che ha detto ma quanto rendono questi immobili, questi investimenti immobiliari? Ho detto, non lo so, cosa vuole che dica, non ne ho idea di quanto rendano...è Housing Sociale quindi ovviamente gli affitti sono calmierati... è vero che il prezzo di vendita anche è calmierato perché manca, tutto sommato, un costo d'area, eccetera, eccetera e i costi sono ridotti all'osso perché manca l'utile immobiliare, però potranno rendere un 3%, 2 e ½, 3 e ½, non glielo so dire.... ah...inutile, finché non renderanno un 6 e ½ % come in Germania, l'Housing Sociale da noi non funzionerà mai...e ho capito, ma il punto di fondo è che questa è la visione che può avere un fondo, che può avere un investitore istituzionale, non il privato, ...il ragionamento da fare è quello di dire, o gli metti 60 mila euro lì...dimmi un altro investimento dove se tu oggi metti 60 mila euro, lì sei sicuro che tra 11 anni sarai proprietario di un appartamento con queste caratteristiche, non ce n'è, trovamelo...non ce n'è...se tu credi nel mattone, se tu vuoi dare un tetto sulla testa di tuo figlio fra 11 anni eccetera, eccetera, questa è l'unica soluzione che c'è ... e li abbiamo venduti così...

Quindi, tutto questo ci porta a riflettere e a concentrarci sul concetto che probabilmente, l'errore grosso, e ritorno a quella che era la mia prolusione iniziale, è nel manico, cioè nel fatto di vedere gli utenti da un lato come "sfigati" e, dall'altro, invece, gli investitori come grandi investitori istituzionali, come lo Stato che risolve i problemi. In realtà la soluzione è molto più poliedrica e molto più dinamica e molto più complessa e negli ultimi interventi che ho fatto nell'ultimo convegno dove son stato mi sono spinto a dei limiti addirittura inimmaginabili per la realtà italiana, per il nostro approccio mentale che abbiamo, perché sono andato a costruire dei modelli dove di fatto...allora faccio un passo indietro...tanto il modello che abbiamo costruito siamo andati a perfezionarlo, perché oggi come oggi, anziché dire ti vendo l'appartamento e ti paghi il mutuo, si fa addirittura un ragionamento diverso, si dice al Comune, tu hai il problema dell'Housing Sociale, perfetto...hai un'area a disposizione, benissimo, lo vuoi risolvere? Facciamo una bellissima cosa...tu cedi quest'area a un costruttore che sviluppa l'operazione di Housing Sociale, ti lasciamo per 11, 12, 15 anni, il tempo che si ritiene, l'usufrutto su tutti gli alloggi che si realizzano, tu per questi anni te li usi, te li fai da Housing Sociale, e quando scade il termine, chiaramente...e nel frattempo noi andiamo a vendere le nude proprietà agli investitori privati, non hanno neanche più il problema fiscale, non devono pensare all'Imu, all'Ici, al Tasi....tu hai risolto il problema dell'Housing Sociale... risposta... eh però mi sono bruciato il terreno che era di mia proprietà e non mi varrà più niente,...come non ti varrà più niente,... hai idea di quanto vale un usufrutto per 11, 12, 15 anni su una cosa? Io abbiamo fatto al massimo...che lo dicevo prima, abbiamo fatto delle simulazioni, veniva fuori che praticamente quell'usufrutto lì, a valori di Housing Sociale, non stiamo parlando di valori di Piazza Duomo a Milano, 1500 euro al mese, ma valori di Housing Sociale, in quel caso, su ubicazioni decenti, belle, si parlava di Bologna,

semi-centro, mercato sui 7-800 euro al mese di affitto, quindi Housing Sociale sui 500... ma ti pagava più di quanto oggi un privato ti comprasse quell'area per fare del libero...edilizia libera...non ti pagherebbe, cioè ti venissero a dire per quell'area devi pagare, adesso non mi ricordo il risultato che veniva fuori, ma comunque, il risultato che veniva fuori da quella operazione, per fare quel numero di appartamenti che andarli a vendere sul libero mercato, io gli direi no non fatelo, non ci riuscite. Questo a conferma che, oggi come oggi, l'Housing Sociale, se studiato bene, è il miglior business immobiliare che ci possa essere in Italia... e poi stendo un pietoso velo, perché non voglio nemmeno accennarlo, quando poi si parla di foresterie...per, come dicevo prima, i parenti dei degenti del Gaslini o di che so io...piuttosto che foresterie per studenti... cioè questi qua, guardate che sono dei business, danno delle redditività che sono spaventose...se ben studiati, strutturati, eccetera, eccetera, possono dare delle redditività spaventose...però se aspettiamo che arrivi il Fondo da Roma, a farli, a comprarli...continueremo a rimanere così...cioè voglio dire non vai da nessuna parte...

E dicevo, l'ultimo passo che quindi siamo andati addirittura a concepire...è il modo, sicuramente molto più, se si vuole, avveniristico, e che sono sicuro non ci si arriverà mai, nonostante il livello qualitativo della cosa, è, ma ragioniamo un attimo sul ciclo di vita delle persone...non sul ciclo di vita del prodotto, ma pensiamo un attimo al ciclo di vita delle persone...che sono giovani, studiano, poi cominciano bene o male a trovarsi un impiego, poi piano piano i redditi aumentano, che sia impiego o professione, tendenzialmente tutti sono così, la crisi può aver interrotto qualcuno, poi puoi avere quei momenti, c'è un altro mercato specifico che è quello dell'Housing Sociale per i separati, no, quindi questo è un altro aspetto di nuovo molto importante, ma ognuno di questi, effettivamente, ha delle declinazioni assolutamente diverse. Qua ci sono gli anziani e questo è un altro Housing speciale...quindi avevo identificato 5, 6, 7 differenti tipologie di utenti, dove alcuni di questi, potevano, nel corso del loro ciclo di vita, essere utenti e investitori, utenti e investitori, utenti e investitori. Vi faccio alcuni esempi assolutamente banali, ma proprio buttati lì, l'anziano che ha, diciamo, neopensionato o prossimo alla pensione, il cinquantenne, no quindi diciamo anche prossimo alla pensione, che lavora ancora un po'...oggi si potrebbe pagare un canone di mercato normale, non riesce a comprarsi casa...non ha risparmi da parte...i mutui non te li danno o comunque i tassi, eccetera, eccetera non ti danno più il 100%, sono dei problemi, eccetera, eccetera, le cose son cambiate, io direi anche per fortuna rispetto al credito facile di qualche anno fa... però potrei pagarmi 600-700 euro di affitto... ma perché non ci deve essere una soluzione di Housing Sociale... perché oggi li posso pagare ma un domani? La mia pensione me lo permetterà con le pensioni che sono sempre fisse e con gli affitti che tendenzialmente aumenteranno? Perché non devo andargli a costruire un programma di Housing Sociale dove ti dico, tu cominci a entrare in casa a 50 anni e oggi invece di pagare 700 euro, mi paghi 700 euro ma il tuo canone è 500, gli altri 200 li andiamo ad accantonare ma non per proprietà, li andiamo a accantonare per costituirti un usufrutto per tutta la tua vita residua e ti faccio dei piani di accumulo di quel genere... ma sono cose che sono banalissime! Ehehehhe capite, non stiamo parlando di cose...vi ho fatto questo esempio così come c'era il giovane che, invece che la giovane coppia, questa è un'altra cosa che abbiamo fatto anni fa, questa era stata studiata sempre con questa società, eravamo andati dai Comuni a dire, avete delle aree libere?... abbiamo un progetto...a noi interessa guadagnare come costruttori, non ci interessa fare speculazione immobiliare...abbiamo questa idea, abbiamo studiato che c'è un problema che è quello delle giovani coppie...tra l'altro questo lo abbiamo copiato da delle cooperative emiliane, dove il titolare dell'impresa di costruzioni, li ho conosciuti a un corso a Milano e gli ho detto, senti noi vogliamo fare la stessa cosa, ti pago delle royalties, non è un problema, tu mi spieghi bene come avete fatto, poi noi ce lo studiamo a modo nostro, io ti pago delle royalties, non ti voglio rubare l'idea...quindi in assoluta trasparenza, però abbiamo copiato da questi qua... in sostanza le giovani coppie oggi si sposano, non hanno tanti soldi, sono da sole, prendono la casa piccola, dopo tre anni, quattro anni, cinque anni, hanno un po' più di soldi, gli nasce il figlio,

devono trasferirsi e fare il trasloco, dopo qualche anno di nuovo un altro trasloco, e via dicendo, allora, il concetto che avevamo inventato allora...copiato allora: la casa evolutiva...delle villette a schiera molto spartane dove si acquisiva subito la volumetria, al titolo della volumetria complessiva dal Comune, ma la casa aveva tre livelli di finitura interna, per cui poteva essere già completamente ultimata, oppure parzialmente, oppure ancora parzialmente. Per cui alla fine, la giovane coppia se la comprava nella sua versione base e, invece di pagarla i 300 milioni che all'epoca costava una villetta a schiera nella stessa zona, la metà, 150. Se la comprava nella sua versione già massima, estrema, era sui 220 milioni, quindi comunque...perché era sociale perché noi avevamo detto tu dacci le aree a prezzo di convenzione e noi vendiamo a prezzo di convenzione, perché questo deve essere un prodotto sociale. Poi studiato con un sistema... all'epoca non si parlava ancora di efficienza energetica, noi avevamo pensato più che altro all'ambiente, un accordo col Parco Naturale della Alpi Marittime, per cui in ognuno di questi complessi si realizzava un Parco urbano con le alberature studiate con le Alpi Marittime, e poi appunto c'era tutto un sistema di recupero delle acque in modo tale da favorire l'irrigazione, delle parti di socializzazione per gli anziani, per i bambini, insomma tutta una serie di elementi collaterali di questo genere. Ma siamo andati a parlarne in tre o quattro Comuni e tutti quanti ce l'han fatto fare perché, ovviamente, chi è che può opporsi a una proposta di questo genere. E quindi lo stesso concetto può essere anche sul discorso di Housing Sociale, vale a dire, se io accolgo le giovani coppie, e su un processo che...posso anche non pensare alla casa evolutiva, posso pensare all'edificio che è evolutivo, vale a dire, io oggi ti do il bilocale perché giusto appunto potresti pagare un pochino di più, cominci ad accantonarteli, benissimo, va bene, fra qualche anno dal bilocale passi al trilocale, senza dover fare il trasloco ...sullo stesso ballatoio...o cose di questo genere...e quindi seguire questo tipo di concetto. Tutto questo chiaramente perché oggi i giovani c'è molta mobilità eccetera, eccetera. È chiaro vado a impostarmi un programma nazionale, faccio un programma nazionale di Housing Sociale dove interventi del genere io vado a farli in moltissime città italiane, con questa logica, e quindi in qualche modo, i punti che acquisisci, i risparmi, gli accumuli che fai te li puoi spendere anche a Piacenza, a Milano, a Roma, a Torino...a Napoli, a Bologna, dove diavolo vorrai tu, ovviamente ogni intervento avrà delle sue tariffe, non è che il canone mensile, non è che il canone di Genova sarà ugualea quello di Bologna...o che so io, ognuno c'avrà il suo, però in base al piano di accumulo avrai automaticamente una possibilità di riconvertire questo in quell'altra situazione ... ma questo sono secondo me degli approcci che nel momento in cui uno deve studiare a livello nazionale il concetto dell'Housing Sociale...sono di base, non sono delle...

[Intervistatore: è quello che avviene da altre parti...]

Io non lo so... io non sono...come quando da bambino scrivevo poesie per diletto, ho sempre detto, non leggo libri di poesia sennò poi scopiazzerai a destra e a sinistra...almeno così sono sicuro che quello che faccio è farina del mio sacco, e nel lavoro più o meno è lo stesso...so che è una grossa ignoranza, questo, anzi bisognerebbe essere molto ricettivi e molto pronti a... devo dire che quando c'è da fare dell'informazione sono ben contento di andare ...però sugli aspetti così, più concreti io francamente, preferisco ogni tanto dare ...sbrigliare la fantasia e tentare così un pochino di creare delle connessioni anche su quello che secondo me può essere anche la dimensione italiana, la dimensione italiana. Non ne dubito che, magari, all'estero esistano queste cose, francamente non son stato ad analizzarle, però non mi sembrerebbero cose impossibili, voglio dire, si tratterebbe di studiarle, ora ... a vari livelli, il problema è che qui partiamo che la ricetta generale la si vuol fare nazionale ma non come ricetta, la si vuol fare semplicemente come metodo di intervento finanziario. Mentre è il progetto, è la progettualità che dovrebbe essere nazionale, che dovrebbe essere globale...non che poi faccio un bando come capita in molti posti...vediamo chi mi fa delle proposte, vediamo cosa arriva, anzi...è la prassi, e quello che mi arriva, mi arriva...usi e abusi no...dove mi arrivano metà di invenduti delle società che sono alla canna del gas, che stanno per fallire...vi prego non sappiamo come fare, non riusciamo a

vedere, prendeteveli voi fateci dell'Housing Sociale, eh sì tante grazie...se non funziona sull'edilizia libera... funzioneranno sull'Housing Sociale? Ma sicuramente no! E ancora meno funzioneranno se nessuno è disposto a comprarli al libero mercato e figuriamoci...qual è il vantaggio dell'Housing Sociale? Allora se sei disposto a metterli a disposizione per l'Housing Sociale, valli a vendere nel libero mercato a quei prezzi, forse hai più probabilità, a quel punto, di farlo...e se non ci riesci, perché pensi che l'Housing Sociale possa salvarti? Cioè si deve ragionare in un'ottica che è di sistema, un'ottica che parte da un'analisi dettagliata dell'utenza, un'analisi di tutte quelle che possono essere le risorse, a parte quelle professionali che abbiamo visto prima, degli attori, ma anche le risorse finanziarie, economiche che si possono coinvolgere... non dire, ci penserà la Banca, le Fondazioni bancarie poi il Fondo locale, poi il Fondo nazionale...perché sennò non si va da nessuna parte ecco. O si ragiona in quest'ottica a 360 gradi, sennò non risolveremo mai veramente il problema dell'Housing Sociale...oppure terza ipotesi, quella che diceva quel signore, se ragioniamo in quell'ottica mega-finanziaria, allora che rendano il 6 e ½ % e troviamo investitori in giro per tutto il mondo. Però la perplessità che mi veniva e che per pura carità di patria e di educazione non gli ho detto, non gli ho risposto, è che negli stessi giorni noi stavamo esaminando una torre cioè due torri a uffici, che proprio uno dei fondi da lui amministrati e controllati, aveva comprato alcuni anni prima e che lo stesso fondo era assolutamente disperato perché quel famoso 6 e ½, 7% lo avrà sicuramente reso il primo anno, poi il secondo anno 50% di vacanze...di vuoto e il terzo anno l'80%, a questo punto ci avevano sì e no coperti il 10% degli spazi, ditemi voi che cosa potevano... quale poteva essere la redditività così elevata di quel bellissimo intervento a uffici. Tanto è vero che stavamo valutando in quel momento l'ipotesi di riconvertirlo ad Housing Sociale cioè demolirlo e farvi un intervento di Housing Sociale perché il Comune era stufo di avere quei bubboni lì...e lo stesso fondo, poi non ha potuto farlo perché comunque aveva dei minimi di bilancio al di sotto dei quali non poteva scendere ma se fosse stato lei, lei o io, nel nostro patrimonio personale per continuare a smenarci dei soldi avremmo detto senti prenditelo, dammi 2 milioni di euro anziché 6...finché c'ho il bilancio, toglimelo dai piedi che almeno smetto di rimetterci dei soldi. Perché purtroppo, ecco questo poi è l'ultimo difetto parlando di quello che si diceva prima sulle metodologie degli investitori, purtroppo il grave difetto degli investitori istituzionali, questo a tutti i livelli non solo a livello italiano, è che ci si stressa troppo sul concetto della redditività dell'investimento. Perché? Perché in tutti i settori si punta alla redditività... l'investimento immobiliare viaggia sulle redditività ma si ignora il fatto che in realtà la vera forza dell'immobiliare non è la redditività è la rivalutazione nel tempo. Perché se io scelgo bene il mio investimento immobiliare, in modo strategico, in modo correlato alla realtà circostante, io ho la certezza che passeranno gli anni, ma nel lungo periodo i miei investitori sono tutelati e protetti perché i soldi ritornano tutti e ti portano a casa del capital game irrilevante. Se invece vado dietro alla moda del momento, faccio la torre a uffici e poi, d'accordo con il fondo Tizio, Caio, Sempronio, l'affitto...ma dai fammi venire dentro la società pubblica che l'affitta con la mazzetta o cose di quel genere, dopo due anni, pagata la mazzetta, sti qua guardano il bilancio e dicono, perché dobbiamo pagare così tanto d'affitto? Se ne vanno, mi ritrovo il mio asset vuoto, mi rimarrà vuoto in eterno e quell'asset lì non vale neanche più il costo dell'area perché se voglio riconvertire l'area devo pure demolire le torri a uffici...questo però è un concetto di nuovo basale, banalissimo, semplicissimo...che chiunque di noi penserebbe ma i grandi investitori istituzionali e finanziari non pensano e quindi sicuramente questo è un altro difetto di partenza, che come Housing Sociale dobbiamo scontare. Perché l'Housing Sociale non darà mai rendimenti non solo a doppia cifra ma neanche alla metà della doppia cifra e quindi non può essere appetibile per i grandi investitori finanziari. Ecco perché bisogna supplire con il discorso che dicevamo prima, d'altro canto se noi andiamo dalla signora Cesira e diciamo qual è l'altro investimento che ti permette oggi di mettere una cifra lì, 50, 60, 70 mila euro, fra 11 anni avere la certezza che sarai proprietaria che già oggi ne vale 130, 140 mila...nessuno! Vuoi farla questa

scommessa si o no? Chiunque, qualunque persona, adesso non voglio fare i conti in tasca alle persone, ma qualunque persona benestante, agiata, che ha un minimo di diversificazione del risparmio, quindi ci avrà già una prima casa, una seconda casa, e ci avrà quei 100.000 euro di mobile, di liquidità su vari fondi, varie cose, eccetera, eccetera...i 50, 60 mila euro lì ce li mette. Tranquillamente...sto parlando della parrucchiera quarantenne...del macellaio quarantacinquenne, del commercialista, cioè...dell'Italia...di tutti i giorni...perché questa fame c'è...questa fame c'è e la vediamo... è che qui poi si parla sempre per luoghi comuni...e purtroppo continuiamo a ragionare, a parlare per luoghi comuni...c'è crisi... ma dipende da quello che fai...c'è crisi...il mercato immobiliare ovviamente è in crisi perché c'ha i suoi cicli... la prima cosa che ho insegnato a queste cose di Bologna ho detto...guardate oggi vi faccio vedere una cosa che è di una banalità sconvolgente...che tutti quanti dovrebbero conoscere ma che nessuno conosce...ma che nessuno guarda. Gli ho fatto vedere la ciclicità del mercato immobiliare dal 1960 ad oggi, che sono cose assolutamente banali, che sono sotto gli occhi di tutti, ma che nessuno è in grado di prevedere, di analizzare, di capire i motivi, le ragioni, o per lo meno, ogni tanto si trova qualche testo intelligente e che effettivamente spiega anche bene...però poi...in piena crisi si sente il super esperto che dice adesso il mercato ripartirà perché ...e ripartirà perché negli Stati Uniti gli investitori istituzionali di logistica hanno aumentato il mercato di questo...scusate ma a noi che ce ne frega se negli Stati Uniti gli investitori istituzionali di logistica...il mercato immobiliare italiano è fatto per il 99% da appartamenti, da case, da abitazioni, 90 diciamo, il 90% di questi sono usati o ... qui sì che arriviamo al 98%, è usato...il 95% di questo usato lo compra la signora Cesira...non lo compra il fondo americano! Che non comprerà mai la prima casa a Quart Oggiaro...o a Pedegoli, mentre il mercato immobiliare è quello...quindi si leggono le castronerie più incredibili... quando poi sono sotto gli occhi di tutti. Io mi ricordo la crisi del '91/'92, bhe a distanza di anni incontrai dei super esperti, che venivano considerati dei super esperti a livello nazionale nell'immobiliare, dicevano com'era prevedibile la crisi del '92, adesso è assolutamente imprevedibile...e io mi ricordo che lasciai la mia azienda dove lavoravo agli inizi del '92, gennaio del '90, chiedo scusa, a gennaio del '90 c'era la riunione dei quadri dirigenti, io ero responsabile della pianificazione strategica, e dissi, attenzione perché secondo gli studi del nostro ufficio nel '91 si bloccheranno i prezzi e nel '92 cominceranno a crollare...quindi attenzione a fare operazioni esclusivamente pronte...dove non si siano già rivalutate al massimo, eccetera, eccetera, eccetera...ma non è che fossimo dei maghi...ma se uno niente niente le studia le cose, le analizza...sono sotto gli occhi di tutti...il problema è che viviamo in un settore particolare che poi è quello dell'immobiliare dove nessuno studia, nessuno analizza...si parte dal presupposto che tanto io sono più furbo di te e quindi ti passo il cerino acceso, tu lo passerai a lei, e lei di nuovo a me...eccetera, eccetera, prima o poi qualcun altro ci si scotterà. Però non è l'approccio giusto, purtroppo il settore è così, ecco perché poi manca il costruttore immobiliare serio che possa essere coinvolgibile nell'Housing Sociale, ecco perché mancano le Pubbliche Amministrazioni preparate e che vedano l'interlocutore anche come un alleato e non come purtroppo e sempre da trattare come un avversario, come un nemico, perché giustamente se da un lato c'è lo speculatore che pensa solo al privato e dall'altro allora l'Amministrazione si deve arroccare perché deve pensare agli interessi pubblici, eccetera...ci mancherebbe altro, senza voler parlare delle connivenze, ecco adesso in termini meramente proprio di ruoli istituzionali...mentre il mondo insegna come le soluzioni migliori si ottengono insieme...con l'alleanza pubblico-privato... anche perché se una cosa non funziona in termini sociali, ma non funzionerà neanche in termini di mercato, è evidente. Le due cose sono connesse fra di loro. A me è capitato moltissime volte di vedere degli interventi dove si diceva il costruttore... ah ma possiamo costruire 1000 costruiamo 1000...ma ne siete sicuri? Saccheggiate il territorio, alla fine fate 1000 appartamenti che vendete a 1000 euro l'uno, fatene la metà, in mezzo a un bel parco verde e probabilmente li vendete a 1500 che alla fine i conti mi dicono che guadagnate di più in questo secondo caso che nel primo... però voglio dire, sono cose

basilari...certe volte mi sembrano fin talmente banali che sia superfluo parlarne...però vi assicuro che invece non è così...

[Intervistatore: ci può dire il riferimento del Master?]

Abbiamo fatto questo intervento presso la Scuola Futura a San Giovanni in Persiceto, di formazione superiore...destinato a operatori pubblici perché teoricamente la scuola è nata, quella scuola lì funziona, diciamo come centro di formazione soprattutto per le Pubbliche Amministrazioni dell'area bolognese, infatti credo sia emanazione di una ventina di Comuni dell'area bolognese, poi in realtà c'erano moltissimi anche architetti, ingegneri, professionisti, laureati...e aveva una priorità per le vittime del terremoto, nel senso che c'era una priorità nell'iscrizione per i Comuni che fossero stati colpiti dal terremoto perché rientrava all'interno di quelli che erano i finanziamenti che erano stati fatti, i contributi che erano stati fatti...

Fuori registrazione:

Occorre spiegare meglio alcune cose. Occorrerebbe una formazione specifica per le Pubbliche Amministrazioni, una vera progettazione.

C'è un "errore nel manico"... si ragiona nell'ottica che da una parte ci sono gli "utenti sfigati" e dall'altra i "grandi investitori" in realtà è tutto più poliedrico. Si deve ragionare in ottica di sistema a partire dalla domanda.

Dati intervistato

Sesso: M

Età:

Titolo studio: Laurea

Ente/società di lavoro: società CERTA

Sede lavoro: Genova/Piemonte