

LA NORMATIVA ITALIANA PER L' "EDILIZIA SOCIALE"

a cura degli architetti Roberta Prampolini | Daniela Rimondi

Protocollo di intervista semi-strutturata

Dati intervista

Intervista n. 6

Data intervista: 3 luglio 2014

Luogo dell'intervista: studio Università

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

Mha per me una definizione di Social Housing è un'edilizia che permetta, attraverso canoni calmierati, l'accesso al bene casa a chi non potrebbe, in una certa fase della propria vita arrivarci, di conseguenza mi immagino le giovani coppie, mi immagino anche persone che possono attraversare anche momenti di difficoltà. La cosa più importante che viene comunicata, ritengo, poco e male, è che il Social Housing non è l'edilizia Economica e Popolare di memoria nostra, molto spesso viene confusa ma il Social Housing dovrebbe essere un percorso transitorio, cioè chi accede al Social Housing deve orientativamente ...dovrebbe poi auspicabilmente, nel corso della propria vita, arrivare a potersi permettere un alloggio proprio, lo dico perché l'operatore, così come il vicino vedono il Social Housing con timore. E questo è un problema.

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

La percezione è sbagliata, tra l'altro su determinate regole del Piano Regolatore stanno provando a imporla, ma determinate questioni non si impongono mai per decreto...ci sono, lo sapete senz'altro, su operazioni di sviluppo superiori ai 1000 mq. con cambio di destinazione d'uso in residenziale, c'è un teorico obbligo di tenere il 20% della superficie agibile come ERS, quindi Edilizia Sociale a canoni calmierati per 25 anni...risultato: non ne è stato fatto un solo metro quadrato...un po' perché l'imprenditore ne ha paura, un po' perché 25 anni sono tanti e io non ho nessun controllo su una quota parte che è il 20% della superficie civile che è troppa in un momento di mercato così drammatico e...però, al di là di questo ci sono delle strutture proprio di mercato ...concettualmente il Social Housing è proprio visto come sinonimo di IACP, ecco, parliamoci chiaramente.

Tema 2

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

Niente?! Eh eh eh

Molto poco! Molto poco...si investe pochissimo in comunicazione, in realtà no, niente sarebbe sbagliato perché l'esempio che vi facevo prima del Fondo Idea Fimit ci dimostra che non è vero che non si sta facendo niente. Stanno nascendo realtà finanziarie, poi di quelle d'altronde ne abbiamo bisogno, che stanno cominciando ad approcciare il tema perché adesso, al di là di tutto,

anche dal punto di vista del ritorno economico la domanda c'è, quindi si tratta di capire come costruire un'offerta adeguata. Forse il problema grosso è che non siamo noi come categoria, cioè noi costruttori,... il nostro processo difficilmente ce lo rende appetibile visti i numeri in gioco, però il fatto che qualche Fondo, e non necessariamente Fondi pubblici o a partecipazione pubblica perché Idea Fimit è un Fondo dove la maggioranza è assolutamente privata, stia affrontando il tema, lo fa probabilmente in parte anche per la valenza sociale ma riesce a trovare un equilibrio economico, perché poi non sono persone che lavorano per perdere i soldi, possono decidere di guadagnarne meno, per degli scopi sociali, ma non certo di perdere...

[Intervistatore: anche perché non è un'eresia dire che attraverso il Social Housing si faccia profitto e quindi non ragionare con le vecchie logiche dell'ERP ma bisogna ragionare in termini di economia]

Si deve fare profitto!

Sottotema 1: e in Liguria

Bhe in Liguria siamo agli inizi...in Liguria siamo agli inizi...il problema grosso della Liguria, infatti io ne parlavo con queste persone del Fondo, loro sulla Liguria sono disposti a concedere, diciamo, allo sviluppatore eventuale un pochino più di denari perché abbiamo dei costi dei valori d'area che sono particolarmente elevati, tolte le grandi città Milano, Roma, però rispetto al resto del nord Italia, sono elevate, ma soprattutto abbiamo degli oneri di intervento, di tutto quello che sono le opere di ristrutturazione che sono particolarmente elevati. Quelli invece sì anche più delle grandi città italiane, per l'orografia del territorio, per la logistica, cioè tutte queste cose che rendono obiettivamente il processo per operare in Liguria, fanno sì che i costi salgano e in operazioni dove c'è meno margine è più difficile. Però, ripeto, questo primo edificio di fronte alla Stazione Marittima sta nascendo con questo scopo attraverso, appunto, un Fondo privato ...questo vuol dire che si può fare...non ci vuole un minuto a comunicare un messaggio di questo tipo...il modo migliore per comunicarlo è iniziare a fare qualche cosa, testimoniare che questo qualcosa funziona...sicuramente si comincerà da delle zone socialmente meno appetibili...l'edilizia in fondo a Via Gramsci con tutte le problematiche che ci possono essere in fondo a Via Gramsci ...si comincerà da lì...però poi se le cose funzionano sono convinto che possono avere uno sviluppo. Il mercato potenziale, ripeto, la domanda esiste, dove esiste la domanda prima o poi un mercato nasce.

[Intervistatore: tu hai citato un aspetto che, secondo me, è chiave. È quello della comunicazione...l'operazione di Parma, non so se ce l'hai presente questa grossa operazione...]

L'ho sentita, ho visto anche i progetti, non sono mai stato a vederla...

[Intervistatore: è venduta esattamente come un quartiere, come parte di città costruita con logiche completamente differenti, quindi usando gli stessi strumenti, gli stessi linguaggi, le stesse modalità... da lì bisogna iniziare a cambiare mentalità, secondo me, cioè il modo in cui approcci quella domanda e il modo in cui fornisci informazioni e comunichi un progetto a quell'utente di riferimento, deve essere completamente differente...]

Sì, siamo noi a doverlo fare, nel senso che questo vale non soltanto per l'Housing Sociale, questo vale per esempio per quella che, secondo me dopo il cemento armato è la più grossa rivoluzione del nostro mestiere, cioè l'efficientamento energetico che è veramente una svolta... è comunicato quasi niente...

[Intervistatore: mentre al di fuori dell'Italia è il cuore del Social Housing]

Ma bhe, le motivazioni poi ci possono anche essere, nel senso che siamo passati da un mercato dove fornivamo il bene primario, un mercato di sostituzione, non avevamo bisogno di comunicare, primo, detto brutalmente. Però così come nel Social Housing, anche nell'edilizia tradizionale, non è l'acquirente che si deve informare, sono io che ho l'interesse a comunicargli un messaggio nuovo perché poi sono io che vendo il prodotto. Tra l'altro, tolte le riviste di settore, che il più delle volte sono design e architettura, non c'è niente, anche per il curioso che

dice insomma vediamo un po' ... il prodotto casa nel suo scheletro è comunicato malissimo. Se tu vuoi cambiare macchina, ma anche se vuoi cambiare lavatrice hai accesso a un numero di informazioni straordinario, tant'è che noi siamo riusciti, anzi sono riusciti a convincere la massaia che bisogna comprare la lavatrice tripla A+ senza che lei sappia cosa vuol dire, però ... il che ne so...chi compra la macchina ...bhe tutto sommato ibrida, elettrica...gli abbiamo messo in testa che va ragionato... la casa che è il primo inquinatore del pianeta e, tra l'altro, l'acquisto più importante nella vita direi del 90% di chi lo fa, non comunichiamo niente... questo vale anche nel Social Housing. Cioè se voglio che passi il messaggio che non è ERP ma è ERS ebbè devo essere io a venderlo questo messaggio perché sono io che opero nel settore e sono io che ne avrò poi il vantaggio nell'implementare un mercato ... è una mentalità che sta cambiando ... ieri ero a Roma alla presentazione di un libro, che mi ha chiesto insieme ad altri di presentare ... che si intitola proprio a comunicare la crisi...e chiacchierando c'era poi...han parlato diversi personaggi, ha parlato anche poi un signore che lavora per delle Onlus, bhe ha fatto i discorsi legati alla sua attività però mi ha fatto effetto, ha detto: John Carriè per, diciamo, esternare sul problema Iran/Iraq, tutto quello che sta succedendo adesso, non è andato dal New York Times, non è andato dal Washington Post, è andato da Yahoo. non so che cosa... è cambiato il mondo! Quindi abbiamo una potenzialità della comunicazione enorme, una ricettività nelle nuove generazioni altrettanto enorme perché sono inchiodati agli smartphone... manca il contenuto. E quello però ce lo dobbiamo mettere noi perché se no non va... quindi da lì parte.

Tema 3

Potrebbe descrivermi qual è la sua esperienza nel social housing

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

Poco...dunque...allora...io ho avuto esperienze di Social Housing di diverso tipo, sempre nello sviluppo di operazioni dove in qualche modo c'era qualche pezzetto di ...qualche volta in realtà di ERP, lì l'esperienza è stata pessima perché abbiamo provato a reperirlo come teoricamente sarebbe nelle facoltà dello sviluppatore fino a che non siamo stati costretti a monetizzarlo perché poi alla fine c'era bisogno di denaro per le pubbliche casse e ... quindi ma lì era ERP un altro discorso... sull'ERS in realtà lo abbiamo incontrato sempre di striscio, sempre in operazioni di sviluppo dove c'era appunto questo discorso della quota del 20% da tenere, ma non siamo mai riusciti a farlo stare in piedi...abbiamo provato a sviluppare qualche modello, ma non sto rinunciando ...anzi la dritta che mi avete dato che è più Cohousing che Social Housing, però mi piace...fino ad oggi il problema nostro è stato la sostenibilità economica, cioè non siamo mai riusciti a trovare una quadra economica che rendesse il progetto veramente fattibile. Questo è stato il problema.

[Intervistatore: tu credi che il costruttore abbia interesse comunque a ragionare su questi temi?]

Sì e no. Sì perché è un mercato potenziale e il costruttore in questo momento, ma in tutti i momenti, di fronte a un mercato potenziale è ovviamente attento, il costruttore è innanzi tutto anch'esso, se non per pochi casi, spaventato e quindi ha anche lui una percezione probabilmente sbagliata del fenomeno, è spaventatissimo dal ritorno economico che non riesce avere e in più ci sono una serie di problematiche aggiuntive legate alla manutenzione...da parte di persone sulle quali tu non hai controllo del tuo immobile... la potenziale morosità di queste persone... sai viviamo anche in un paese dove se l'inquilino smette di pagarti tu orientativamente in meno di 24 mesi non riesci ad allontanarlo ... attenzione: a me è capitato, la prima volta vai, poi devi tornarci col medico perché questo ha fatto finta di sentirsi male, poi finalmente ci torni col medico allora se ne va ...ti lascia la casa piena e tu dici "vabbè perfetto è due anni che non paga l'affitto butto via tutto". No, perché ne sei custode e quindi sei civilmente e penalmente responsabile di quello che sta lì dentro fino a che quello lì non ha deciso finalmente di mandare

un camion e di svuotarla. Ora, in un paese del genere parlare di Social Housing nei confronti del privato, dover mettere a disposizione degli immobili fa una paura terribile...perché dice nel momento in cui uno smettesse di... io sono praticamente fregato. E da questo punto di vista, infatti, perché partono i fondi perché i fondi hanno una mentalità, chiamiamola, più asettica, però questo è un problema che va affrontato, cioè nel comunicare il messaggio che il Social Housing non è edilizia popolare si dovrebbe però anche dire che esiste uno stato di diritto, e che quindi ancorché a canoni calmierati questi canoni vanno pagati, l'oggetto in cui si sta va tenuto in maniera decorosa... e aimè questo in Italia oggi non è così scontato...

[Intervistatore: i costruttori non sono interessati a sviluppare la figura del gestore?]

Ancora troppo poco, secondo me, dovranno arrivarci per forza. Il mercato sta cambiando...se si può uscire dalla logica della competizione sul solo prezzo...che vede tanti di noi soccombere perché poi sulla logica del solo prezzo aimè...chi paga le conseguenze è sempre a) la qualità e b) comunque sia, anche aimè, l'abilità del lavoro, nel senso che perché poi determinati prezzi è inutile che ci raccontiamo ...non sono sostenibili, vengono fatti sfruttando le persone ... vabbè, cose che aimè sappiamo... Più anelli riesci a mettere insieme nella tua catena meno competitors avrai e meno la competizione sarà soltanto sul prezzo. È necessario un cambio di approccio, io credo molto a questi...noi lo stiamo provando a fare in una cosa completamente diversa che sono i parcheggi a rotazione, dove prima per lo sviluppatore l'operazione di parcheggi ti davano tot da vendere, tot da gestire e la parte da gestire era la zavorra...mi sto rendendo conto che nei posti giusti i parcheggi da gestire sono un a tout e anzi, invece il box è un mercato che sta finendo...perché un po' perché in crisi la gente ci rinuncia ma un po' perché quando io avevo 18 anni la macchina era un punto di arrivo ma ai ragazzi di adesso ma non gli interessa proprio più...quindi anche questo è un mercato che sta cambiando...a seconda di come tu riesci ad adeguarti a questo mercato avrai successo o meno, ma secondo me, il poter far gestire darà a chi lo saprà fare veramente un vantaggio competitivo notevole e quindi penso che sia la strada...

[Intervistatore: anche perché, nell'ottica di avere edifici sempre più sofisticati dal punto di vista della struttura, nel suo finanziamento ci vorrà la manutenzione e quindi, avere una figura al proprio interno che copra sia la manutenzione tecnica – che in qualche modo è quella più facile, immagino – ma anche una manutenzione poi tutto sommato più del quotidiano, della gestione quotidiana, tutto sommato non dovrebbe essere un grande disagio doverla affrontare, è soltanto più una questione di mentalità entrare nella logica di offrire un certo tipo di servizio]

Come tutti i cambiamenti necessitano tempo. Uno dei pochissimi aspetti positivi della crisi è che la crisi spinge al cambiamento un po' di più nel senso che quando le condizioni al contorno non ti consentono più di vivere come vivevi prima, ebbè necessariamente...cominci a guardare un po' più avanti, da questo punto di vista può essere uno stimolo positivo.

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

Allora, a relazionarmi devo dire la verità gli unici con cui ho parlato direttamente sono questi... tu dici per attori tutti quelli...della filiera...io per adesso non ho mai con chi poi effettivamente seleziona le liste e poi effettivamente svolge, diciamo così, il servizio, ma solo con chi sta a monte. Per cui con operatori di tipo finanziario o con progettisti, comunque abbiamo provato a immaginare qualcosa, per cui ho un approccio abbastanza light della questione, solo dal punto di vista, appunto, della sostenibilità. Mi interesserebbe approfondire anche l'aspetto, invece, un po' più, diciamo di gestione, come vengono effettivamente valutate le persone e in base a quali criteri, che possono accedere a questo tipo di servizio, per conoscere un po' più a 360 gradi la

questione. Cioè io conosco soltanto la parte a monte, quella che è un po' più vicina al mio mestiere di sviluppatore.

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

Mmm... non lo so...

Va un po' capita nel senso che vediamo come funzionano i primi tentativi... è molto difficile nel senso che appunto fino a oggi ci siamo inchiodati lì, cioè ci siamo inchiodati di fronte a un qualche cosa che a parole tutti riconoscevano che fosse utile, virtuoso, bello, che ci fosse domanda okey...però poi alla fine aimè, il pubblico soldi non ne ha più, il privato vuole una remunerazione, magari bassa, ma la vuole, e quindi... questi primi tentativi secondo me ci permetteranno di capire cosa funziona e cosa non funziona, per adesso ne so ancora troppo poco per dare un giudizio che abbia veramente un senso.

[Intervistatore: la società che gestisce i Fondi in Liguria, tu hai i contatti...]

No, ma magari si possono trovare...adesso dirtelo su due piedi dico no però poi scavando un po' si trova qualche contatto...

[Intervistatore: hanno iniziato da poco la loro attività quindi ancora forse siamo in una fase prematura...]

Dati intervistato

Sesso: M

Età:

Titolo studio:

Ente/società di lavoro:

Sede lavoro: