

Aste deserte per le dismissioni

>PAG. 7

Da Albenga a Roma valorizzazioni deserte

Urbanpromo a Bologna fa il punto sulle cessioni di immobili pubblici: va coinvolto il mercato

Michela Finizio

■ Mettere all'asta un immobile non vuol dire valorizzarlo. A dirlo è il mercato, a cui spetta lo spietato giudizio finale sulle dismissioni degli enti pubblici. E il risultato sono numerosi bandi di gara andati deserti. Tra gli ultimi quello per l'ex Caserma Piave di Albenga, concluso a metà ottobre senza offerte. Un ritornello che vale anche per la caserma Masini di Bologna, rimasta invenduta a luglio. O per i 12 lottiche l'**agenzia del Demanio** ha messo all'asta lo scorso 14 giugno, tra cui due appartamenti in zone centrali di Roma: solo due sono stati aggiudicati (uno in Basilicata e uno a Venezia), per gli altri non sono pervenute offerte con i requisiti minimi.

A fare il punto sulle strategie di valorizzazione del patrimonio immobiliare pubblico è Urbanpromo, la nona edizione della manifestazione organizzata dall'**Inu** sul marketing territoriale, in corso a Bologna (da ieri fino al 10 novembre). Sul piatto ci sono circa 110 milioni di mq collocabili sul mercato, pari a 188,8 miliardi (per il 27,4% residenziali): la stima è di **Scenari Immobiliari**, in base ai valori medi di mercato nelle zone degli immobili considerati. Le dismissioni sono strettamente legate al tema delle valorizzazioni, necessarie per avere qualche

chance sul mercato. Valorizzare, spesso, vuol dire rinnovare immobili ormai obsoleti. E a frenare è la leva urbanistica: senza certezze sulla destinazione d'uso e sulle possibilità di intervento, nessuno investe. Ad Albenga, però, per l'ex Comando Piave c'era anche un piano di valorizzazione già adottato dal Comune, che prevedeva una serie di funzioni come residenze, alberghi, commercio, spazi pubblici ed espositivi. Con variante urbanistica già approvata (e base d'asta di 8.629.000 euro). «Il rischio urbanistico – afferma Mario Breglia, presidente di Scenari Immobiliari – era completamente annullato, con ritorni piuttosto certi dal punto di vista temporale ed economico. La definizione urbanistica c'era ed era piuttosto interessante sulla carta. Ma un promotore sa che le difficoltà e i tempi sono sempre più lunghi del previsto». Ci sono i comitati locali, gli aspetti tecnici oppure i vincoli non previsti, come l'obbligo di doversi confrontare con la Soprintendenza, il cui parere può essere espresso anche a lavori iniziati. Senza contare che le gare pubbliche prevedono un pagamento immediato, mentre di solito il developer fa un accordo con la proprietà e il pagamento avviene per tappe, man mano che la valorizzazione entra nel vivo. Se la cifra è bassa, insomma, si può rischiare: le vendite pubbliche finora andate a buon fine sono nell'ordine di 1-3 milioni di euro, non di più. Per le altre si attendono ribassi, oppure frazionamenti dei lotti. Anche il tempo per l'analisi dato dai bandi di gara spesso è troppo breve: tre o quattro mesi possono non essere proporzionati al tipo di intervento.

Conta certamente la difficile situazione di mercato, anche se ad Albenga o Bologna è comunque migliore che nel resto del Paese. Nonostante la congiuntura, è noto che i beni pubblici sono più appetibili nei momenti di

crisi, mentre nelle fasi positive i prodotti e gli interventi dei privati sono più rapidi e redditizi. «Amministratori e consulenti – conclude Breglia – devono soffermarsi sul tema della leva urbanistica, ma anche sull'effettivo rapporto con il mercato di questi beni». Solo così si può pensare di collocare gli immobili pubblici sul mercato. E la riflessione è tanto più urgente se si pensa all'assegnazione dei beni demaniali alle autonomie locali, una dote da 2,3 miliardi di euro.

