



## SECONDO RAPPORTO SUL RECUPERO EDILIZIO IN ITALIA E NUOVI FORMAT DIGITALI

**SCENARI IMMOBILIARI**  
ISTITUTO INDIPENDENTE DI STUDI E RICERCHE



MILANO, MERCOLEDÌ 7 MARZO - PALAZZO GIURECONSULTI

### INTERVENTO DEL PRESIDENTE NAZIONALE ASPESI FEDERICO FILIPPO ORIANA

- Il fatturato edilizio complessivo rilevato dal Centro Studi di Ance evidenzia un dato 2017 ancora inferiore al 2007 del 30%. In 10 anni perso circa un terzo del lavoro.
- Sono ormai molti anni che l'unico dato edilizio che funziona sono le manutenzioni straordinarie domestiche di appartamenti (nel 2017 il doppio che nel 2007, il 38% dell'intero fatturato edilizio).
- Un dato che noi NON consideriamo positivo, non solo perché drogato dagli incentivi. Infatti, fare il "nuovo" è concetto non coincidente con quello di consumo di suolo: E'PROPRIO L'EDILIZIA DA RECUPERO AD ESSERE COLLATA. In parole povere: lavoretti, ma non nuovi appartamenti, nemmeno da ristrutturazione di edifici come fanno i miei associati, in particolare la "core membership" Aspesi. I lavori domestici individuali del proprietario fanno bene, ma non fanno numeri, né di PIL né per l'emergenza abitativa. LA PROPOSTA ASPESI E' DI FAVORIRE LA REALIZZAZIONE DI NUOVI EDIFICI DAL BROWNFIELD E NON DAL GREENFIELD: NUOVO E BROWNFIELD NON SONO IN CONTRADDIZIONE TRA LORO.
- Le previsioni per il 2018 sono migliori, ma saranno confermate? Da anni tutti facciamo previsioni ottimistiche per l'anno che verrà e purtroppo non ci abbiamo mai azzeccato, se non in minima parte. I FATTI evidenziati dal Rapporto (p. 5) sono che a mancare sono proprio gli investimenti in nuove abitazioni. NUOVA ABITAZIONE che sia dal punto di vista giuridico-fiscale che da quello commerciale è concetto applicabile sia ad appartamenti creati con la ristrutturazione dell'edificio che con la costruzione dello stesso dal terreno.



- E si diffonde, invece, come evidenzia il Rapporto, la vendita tra privati dell'usato, un usato che io definirei di disperazione (v. dato di Napoli in fondo a pag.5: 30% degli acquisti).
- Un altro movente di questo triste fenomeno (*"compro l'usato perché non posso permettermi il nuovo"*) è la fine dal 98/99 della categoria con la quale io entrai nell'immobiliare più di 30 anni fa, i frazionatori, il trading: noi vendevamo il libero al prezzo dell'occupato, facendo le parti comuni e non gli interni dell'alloggio. Nel mio piccolo, in soli 7 anni - da quando nel 1993 mi misi in proprio fino al 1999 - ho fornito al mercato più di 400 alloggi in prima casa.
- Tutto questo anche perché per il classico "pelo" non è passata la proposta Aspesi -il nostro storico cavallo di battaglia- di favorire fiscalmente le permutate (tra imprese e privati), che non ho il tempo qui per illustrare ma che non è stata calendarizzata alla Camera, TUTTI i partiti (quelli di allora...) d'accordo, per la caduta del Governo Renzi TRE GIORNI PRIMA DELLA DATA CHE AVEVAMO CONCORDATO CON GOVERNO E COMMISSIONE.
- Occorre cambiare la scala degli interventi. Bisogna passare dal recupero edilizio dei singoli appartamenti a quello degli interi fabbricati e, con incentivi pubblici, a quello urbanistico di interi quartieri come è avvenuto nel Nord Europa.

Il rapporto procede con una serie di considerazioni interessanti sui servizi di vendita il cui commento lascio, anche per motivi di tempo, agli specialisti presenti nel panel: Enzo Albanese per gli agenti e Luca Rossetto per l'online. Sottolineo solo il passaggio del Rapporto in cui si riconosce l'effetto crescente della qualità tecnologica delle soluzioni ai fini delle vendite e degli affitti: per questo abbiamo creato Aspesi Industria, con una ventina di aziende industriali al top qualitativo per impianti, materiali e finiture.

Per dare un senso complessivo alla nostra posizione di società che investono nell'immobile rappresentate da Aspesi, ritengo che si dovrebbe passare dalle "RISTRUTTURAZIONI EDILIZIE" alla "RIGENERAZIONE URBANA". La tesi che stiamo proponendo ovunque nei nostri seminari dedicati a questo tema - a gennaio al Milano Contract District, poi in Campidoglio in un convegno straordinario offertoci dall'Amministrazione Raggi e il prossimo 11 aprile a Torino - è che nelle MAGGIORI METROPOLI ITALIANE SOLO INTERVENTI MIRATI DI RIQUALIFICAZIONE URBANA ATTRAVERSO OPERAZIONI IMMOBILIARI DI CREAZIONE DAL BROWNFIELD DI GRANDI EDIFICI POLIFUNZIONALI REALIZZATI AL MASSIMO DELLA TECNOLOGIA DISPONIBILE (PER IMPIANTI, MATERIALI E FINITURE) POSSONO RILANCIARE IN TEMPI BREVI L'ECONOMIA CITTADINA. Il modello più emblematico è Porta Nuova-Garibaldi-Isola-Varesine a Milano. Non molti hanno chiaro il concetto o ricordo che Milano alla fine degli anni '90 era in crisi nera, in depressione. E ne è uscita con una dozzina di grandi operazioni immobiliari di cui Porta Nuova è stata la prima, autorizzate da una Giunta strepitosa quale quella Albertini - con personaggi tutti di prim'ordine da Lupi a Verga e un presidente della Commissione



Urbanistica che si chiamava Giulio Gallera -: queste operazioni hanno riattirato gli investitori internazionali a Milano e quindi in Italia.

Questa è la ricetta che abbiamo proposto in autunno al Tavolo Calenda per Roma ricevendo l'applauso di Governo, Regione Lazio e Comune di Roma. E non era per niente scontato né il plauso politico del movimento cui appartiene il Sindaco di Roma per un programma fondato sull'edilizia, né quello dei romani per la proposta che Roma imiti Milano per risollevarsi! E il Sindaco Virginia Raggi non ha solo annuito vistosamente a questa mia proposizione, ma raggiungendomi all'uscita mi ha anche detto testualmente: "Questo è il mattone che vogliamo e che siamo pronti ad aiutare in ogni modo, non l'edilizia indiscriminata".

Per favorire programmi di questo tipo - in cui l'edilizia è solo lo strumento, non il fine - occorre mettere insieme molte misure normative di diritto urbanistico, fiscali, contrattuali e finanziarie ben diverse dai soli incentivi domestici. Siete tutti invitati a discuterne l'11 aprile pomeriggio a Torino nel megaconvegno che Aspesi Torino terrà presso la sede dell'Unione Industriale di Confindustria.

GRAZIE