

Questo contratto vale L. 14.000

CONTRATTO CORSO ATENEI

Rendita - Solo terreno L. 1.000
 • Con 1 Casa • 5.000
 • Con 2 Case • 15.000
 • Con 3 Case • 45.000
 • Con 4 Case • 82.000
 • Con Albergo • 75.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 10.000
 • di un Albergo • 10.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 7.000

Questo contratto vale L. 22.000

CONTRATTO VIA MARCO POLO

Rendita - Solo terreno L. 1.800
 • Con 1 Casa • 9.000
 • Con 2 Case • 25.000
 • Con 3 Case • 70.000
 • Con 4 Case • 88.000
 • Con Albergo • 105.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 15.000
 • di un Albergo • 15.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 11.000

Valore L. 15.000

SOC. ELETTRICA



Rendita L. 2.000

Se si possiede anche l'Acqua Potabile . . . 10.000

Valore ipotecario . . . 7.500

Questo contratto vale L. 26.000

CONTRATTO VIALE TRIANO

Rendita - Solo terreno L. 2.200
 • Con 1 Casa • 11.000
 • Con 2 Case • 33.000
 • Con 3 Case • 80.000
 • Con 4 Case • 100.000
 • Con Albergo • 120.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 15.000
 • di un Albergo • 15.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 13.000

Questo contratto vale L. 35.000

CONTRATTO VIALE DEI GIARDINI

Rendita - Solo terreno L. 3.500
 • Con 1 Casa • 20.000
 • Con 2 Case • 50.000
 • Con 3 Case • 110.000
 • Con 4 Case • 130.000
 • Con Albergo • 150.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 20.000
 • di un Albergo • 20.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 17.500

Questo contratto vale L. 20.000

CONTRATTO PIAZZA DANTE

Rendita - Solo terreno L. 1.600
 • Con 1 Casa • 8.000
 • Con 2 Case • 22.000
 • Con 3 Case • 60.000
 • Con 4 Case • 90.000
 • Con Albergo • 100.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 10.000
 • di un Albergo • 10.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 10.000

Questo contratto vale L. 6.000

CONTRATTO VICOLO CANTO

Rendita - Solo terreno L. 300
 • Con 1 Casa • 1.000
 • Con 2 Case • 3.000
 • Con 3 Case • 9.000
 • Con 4 Case • 16.000
 • Con Albergo • 35.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 2.000
 • di un Albergo • 2.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 3.000

Questo contratto vale L. 10.000

CONTRATTO ANNI GRAN SASSO

Rendita - Solo terreno L. 600
 • Con 1 Casa • 3.000
 • Con 2 Case • 9.000
 • Con 3 Case • 27.000
 • Con 4 Case • 40.000
 • Con Albergo • 55.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 5.000
 • di un Albergo • 5.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 5.000

Questo contratto vale L. 16.000

CONTRATTO PIAZZA UNIVERSITA'

Rendita - Solo terreno L. 1.200
 • Con 1 Casa • 6.000
 • Con 2 Case • 18.000
 • Con 3 Case • 50.000
 • Con 4 Case • 70.000
 • Con Albergo • 90.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 10.000
 • di un Albergo • 10.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 8.000

Questo contratto vale L. 30.000

CONTRATTO VIA ROMA

Rendita - Solo terreno L. 2.600
 • Con 1 Casa • 13.000
 • Con 2 Case • 40.000
 • Con 3 Case • 90.000
 • Con 4 Case • 110.000
 • Con Albergo • 130.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 20.000
 • di un Albergo • 20.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 15.000

Questo contratto vale L. 12.000

CONTRATTO VIALE VESUVIO

Rendita - Solo terreno L. 800
 • Con 1 Casa • 4.000
 • Con 2 Case • 10.000
 • Con 3 Case • 30.000
 • Con 4 Case • 45.000
 • Con Albergo • 60.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 5.000
 • di un Albergo • 5.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 6.000

Valore L. 20.000

STAZIONE EST



Rendita L. 2.500

Se si possiedono 2 Stazioni 5.000

Se si possiedono 3 Stazioni 10.000

Se si possiedono 4 Stazioni 20.000

Valore ipotecario . . . L. 10.000

Questo contratto vale L. 30.000

CONTRATTO CORSO IMPERO

Rendita - Solo terreno L. 2.600
 • Con 1 Casa • 13.000
 • Con 2 Case • 40.000
 • Con 3 Case • 90.000
 • Con 4 Case • 110.000
 • Con Albergo • 130.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 20.000
 • di un Albergo • 20.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 15.000

Questo contratto vale L. 18.000

CONTRATTO VIA VERDI

Rendita - Solo terreno L. 1.400
 • Con 1 Casa • 7.000
 • Con 2 Case • 20.000
 • Con 3 Case • 55.000
 • Con 4 Case • 75.000
 • Con Albergo • 95.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 10.000
 • di un Albergo • 10.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 8.000

Questo contratto vale L. 40.000

CONTRATTO PARCO DELLA VITTORIA

Rendita - Solo terreno L. 5.000
 • Con 1 Casa • 30.000
 • Con 2 Case • 60.000
 • Con 3 Case • 170.000
 • Con 4 Case • 200.000
 • Con Albergo • 200.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 20.000
 • di un Albergo • 20.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 20.000

Valore L. 20.000

STAZIONE NORD



Rendita L. 2.500

Se si possiedono 2 Stazioni 5.000

Se si possiedono 3 Stazioni 10.000

Se si possiedono 4 Stazioni 20.000

Valore ipotecario . . . L. 10.000

Questo contratto vale L. 14.000

CONTRATTO VIA ACCADEMIA

Rendita - Solo terreno L. 1.000
 • Con 1 Casa • 5.000
 • Con 2 Case • 15.000
 • Con 3 Case • 45.000
 • Con 4 Case • 62.000
 • Con Albergo • 75.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 10.000
 • di un Albergo • 10.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 7.000

Questo contratto vale L. 12.000

CONTRATTO VIALE VESUVIO

Rendita - Solo terreno L. 800
 • Con 1 Casa • 4.000
 • Con 2 Case • 10.000
 • Con 3 Case • 30.000
 • Con 4 Case • 45.000
 • Con Albergo • 60.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 5.000
 • di un Albergo • 5.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 6.000

Valore L. 15.000

SOC. ACQUA POTABILE



Rendita L. 2.000

Se si possiede anche l'Elettricità . . . 10.000

Valore ipotecario . . . 7.500

Questo contratto vale L. 24.000

CONTRATTO LARGO COLOMBO

Rendita - Solo terreno L. 2.000
 • Con 1 Casa • 10.000
 • Con 2 Case • 30.000
 • Con 3 Case • 75.000
 • Con 4 Case • 90.000
 • Con Albergo • 110.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 15.000
 • di un Albergo • 15.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 12.000

Questo contratto vale L. 18.000

CONTRATTO CORSO RAFFAELLO

Rendita - Solo terreno L. 1.400
 • Con 1 Casa • 7.000
 • Con 2 Case • 20.000
 • Con 3 Case • 55.000
 • Con 4 Case • 75.000
 • Con Albergo • 95.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 10.000
 • di un Albergo • 10.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 9.000

Questo contratto vale L. 6.000

CONTRATTO VICOLO STRETTO

Rendita - Solo terreno L. 400
 • Con 1 Casa • 2.000
 • Con 2 Case • 6.000
 • Con 3 Case • 18.000
 • Con 4 Case • 32.000
 • Con Albergo • 45.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 5.000
 • di un Albergo • 5.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 3.000

Questo contratto vale L. 10.000

CONTRATTO VIALE MONTEROSA

Rendita - Solo terreno L. 600
 • Con 1 Casa • 3.000
 • Con 2 Case • 9.000
 • Con 3 Case • 27.000
 • Con 4 Case • 40.000
 • Con Albergo • 55.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 5.000
 • di un Albergo • 5.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 5.000

Questo contratto vale L. 32.000

CONTRATTO LARGO AUGUSTO

Rendita - Solo terreno L. 2.800
 • Con 1 Casa • 15.000
 • Con 2 Case • 45.000
 • Con 3 Case • 100.000
 • Con 4 Case • 120.000
 • Con Albergo • 140.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 20.000
 • di un Albergo • 20.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 16.000

Questo contratto vale L. 26.000

CONTRATTO VIALE COSTANTINO

Rendita - Solo terreno L. 2.200
 • Con 1 Casa • 11.000
 • Con 2 Case • 33.000
 • Con 3 Case • 80.000
 • Con 4 Case • 100.000
 • Con Albergo • 120.000

Se un giocatore possiede tutti i terreni d'uno stesso Gruppo (colore), la rendita del solo terreno viene raddoppiata.

Costo di ogni Casa L. 15.000
 • di un Albergo • 15.000
 più 4 Case

Valore ipotecario . . . L. 13.000





Cassa Edile di Mutualità ed Assistenza di Milano Lodi, Monza e Brianza

Ente bilaterale costituito da
Assimpredil-ANCE e FeNEAL-UIL, FILCA-CISL, FILLEA-CGIL

Cassa Edile di Milano, Lodi, Monza e Brianza per la promozione della regolarità di settore

Cassa Edile di Milano, Lodi, Monza e Brianza è l'ente bilaterale che:

- per i lavoratori** • garantisce l'applicazione del trattamento economico e normativo previsto dalla contrattazione di settore vigente (ferie, gratifica natalizia e Anzianità Professionale Edile);
 - eroga prestazioni assistenziali integrative
- per le imprese** • promuove la leale concorrenza tra le imprese di settore, grazie all'attività di verifica della correttezza dei rapporti di lavoro;
 - **Fornisce servizi tra cui:**



Con il servizio telematico di monitoraggio delle presenze in cantiere... **più garanzie in materia di responsabilità solidale**

Vista la rilevanza normativa che la responsabilità solidale tra committente/appaltatore/subappaltatore ha assunto in materia di appalti, Cassa Edile ha progettato e sviluppato un sistema telematico di verifica innovativo a supporto dei soggetti obbligati in solido (ex. art. 29, comma 2, D. Lgs. 276/2003 ed art. 35, comma 28, D. L. 223/06).

Il sistema telematico di monitoraggio delle presenze in cantiere svolge, infatti, una funzione cautelativa che consente all'impresa detentrica dell'appalto di prevenire eventuali provvedimenti sanzionatori in caso di verifica in cantiere da parte degli organi di vigilanza competenti.

Il servizio ha le seguenti caratteristiche:

- è di **semplice utilizzo**;
- permette all'impresa detentrica dell'appalto di **verificare** rapidamente e puntualmente la **presenza di tutta la manodopera impiegata presso il cantiere**;
- segnala eventuali anomalie riscontrate e permette all'impresa di effettuare una verifica **tempestiva** e di intraprendere le necessarie **azioni correttive**;
- i dati verificati rimangono di proprietà dell'impresa;
- **SARÀ GRATUITO PER I PRIMI 100 CANTIERI ATTIVATI NEL 2010**

Per maggiori informazioni scaricare dal sito www.cassaedilemilano.it il numero del **Notiziario di aprile** interamente dedicato all'argomento

ešem

Una rete di programmi formativi al servizio dell'edilizia

● ESEM chi è?

ESEM - Ente Scuola Edile Milanese è un ente paritetico che nasce ed opera dall'incontro tra gli imprenditori edili (Assimpredil - ANCE) e le organizzazioni sindacali dei lavoratori delle costruzioni Fe.N.E.A.L.-UIL, F.I.L.C.A.-CISL, F.I.L.L.E.A.-CGIL.

● Crescita **professionale**

Esem promuove e gestisce presso le proprie sedi, programmi di progetti didattici dedicati ad operai e tecnici edili, che hanno come obiettivo la costante crescita professionale. Ogni progetto è strutturato per favorire la partecipazione dei lavoratori e trasformare ciascuno momento formativo in un positivo investimento per l'impresa.

● Formazione **obbligatoria**

Esem è la realtà di riferimento per lavoratori e imprese per tutto quanto concerne la formazione obbligatoria: dalla formazione degli apprendisti, indispensabile per ottenere anche sgravi contributivi previsti dalla legge, al rilascio dei "patentini" richiesti per svolgere attività specializzate.

● **Innovazione** e servizi

Sperimentazione e utilizzo di nuove metodologie didattiche per la formazione, audio guide mp3, piazzole esplicative con traduzioni in diverse lingue e "pillole formative", strumenti multimediali scaricabili a distanza per la formazione in impresa.

CORSI GRATUITI fino al 31 luglio 2011

per i datori di lavoro gli impiegati tecnici ed amministrativi e i dipendenti operai delle imprese iscritte alla Cassa Edile di Milano e Lodi

ESEM MILANO

Via Newton, 3 - 20148 Milano - Tel. +39 02 408051 - Fax + 39 02 406728 - www.esem.mi.it - email: info@esem.mi.it

ESEM MONZA

Via Locarno, 3 - 20900 Monza - Tel. +39 039 2308040 - Fax + 39 039 2308947 - www.esem.mi.it - email: infomonza@esem.mi.it

ESEM LODI

Ottobre 2011 apertura della nuova sede: Corso Milano, 56 - 26900 Lodi

Numero Verde
800 413805

Per tutte le informazioni sui corsi:

la sicurezza cambia il cantiere in meglio



Numero Verde
800 961 925

CPT

SICUREZZA IN EDILIZIA

SICUREZZA IN EDILIZIA

è semplice

Con una semplice telefonata a

- CPT Sede di Milano 02 48708552
- CPT Sede di Monza 039 2308893
- Assimpredil-ANCE 02 88129522

ti metterai in contatto con tecnici esperti in materia di salute e sicurezza nei cantieri edili.

e gratuito

Un vero e proprio servizio in cantiere tempestivo, **risolutivo e senza alcuna spesa** che garantisce alle imprese una soluzione ai problemi rilevabili in cantiere.

cambiare!

Con la garanzia di poter contare su **una realtà affidabile e autorevole**. Un credito di serietà che si traduce, non solo nel servizio, ma anche nel rilascio, **ad ogni impresa richiedente, del Bollino Blu**.

CPT è costituito e partecipato da Assimpredil-ANCE e Fe.N.E.A.L.-UIL, F.I.L.C.A.-CISL, F.I.L.L.E.A.-CGIL

A prova di certificazione

non basta colorarsi di verde per far diventare “eco” i propri prodotti...

Bisogna crederci, investire nella ricerca e avere i prodotti certificati da organismi ufficiali e riconosciuti internazionalmente, per realizzare progetti eco-sostenibili.

Mapei non si inventa le certificazioni, le ottiene in tutto il mondo.

Prodotti contenenti materiali riciclati e ultraleggeri

(LEED USGBC rating: **MR Credit 4**)

Massimo utilizzo di materiali riciclati nella composizione e nell'imballaggio dei prodotti Mapei

Prodotti a basso contenuto di VOC

(LEED USGBC rating: **EQ Credit 4.1, 4.2 e 4.3**)

Gli adesivi Mapei sono certificati Green Label Plus, EC1

Attenzione alla qualità dell'aria

(LEED USGBC rating: **EQ Credit 3.2**)

La tecnologia Mapei Low Dust riduce fino al 90%, rispetto agli adesivi cementizi tradizionali Mapei, la quantità di polvere rilasciata nell'aria indoor durante la miscelazione e l'utilizzo dei prodotti interessati

Produzione locale

(LEED USGBC rating: **MR Credit 5**)

Riduzione dell'impatto ambientale, attraverso la riduzione del trasporto su gomma

Prodotti sviluppati per ridurre il consumo energetico

Mapei offre soluzioni per ridurre il consumo energetico e propone sistemi specifici per l'isolamento acustico da calpestio

R&S focalizzati sull'ambiente

Oltre il 70% degli investimenti Mapei in Ricerca&Sviluppo (circa 60 milioni di euro annui) è destinato allo studio e alla formulazione di prodotti eco-sostenibili

Scegli **MAPEI** per il tuo progetto eco-sostenibile

Mapei è già membro del GBC nei seguenti paesi:

USA, Canada, Italia, Spagna, Germania, Emirati Arabi Uniti, Sud Africa, Australia, Nuova Zelanda



*LEED The Leadership in Energy and Environmental Design

è il riferimento internazionale per l'edilizia sostenibile più conosciuto al mondo. Gli standard LEED indicano i requisiti per costruire edifici eco-compatibili.

La classificazione degli edifici sostenibili avviene attraverso un sistema di rating. La somma dei crediti ottenuti permette di valutare il livello di prestazione finale giudicando un progetto LEED platinum, gold, silver o certified.



GREEN INNOVATION

Mapei è membro Green Building Council, associazione che promuove il sistema di certificazione LEED



MAPEI
ADESIVI • SIGILLANTI • PRODOTTI CHIMICI PER L'EDILIZIA



UN CONSORZIO DI IMPRESE DEL SISTEMA ANCE

I servizi del consorzio

Convenzioni e contrattualistica con operatori e gestori di reti

ANCENERGIA affianca i consorziati nella gestione della cantierizzazione dei lavori e delle sottoreti al fine di favorire l'operatività delle imprese edili nella formazione, gestione e dismissione delle "sedi di produzione diretta".

Il Consorzio funge da centro di raccolta delle informazioni per "ottimizzare" le richieste e divenire un interlocutore più forte e organizzato nel rapporto con i gestori: flessibilità contrattuale e rapporti più facili nella gestione del cantiere, tempistica, allacciamenti e trasparenza dei preventivi.

Attraverso il Consorzio ANCENERGIA le imprese possono essere affiancate per focalizzare le difficoltà gestionali e la natura dei problemi che generano ritardi.

Accesso al libero mercato dell'energia elettrica e del gas

Il Consorzio, con mandato di rappresentanza da parte dei consorziati, valuta offerte dal libero mercato stipulando i migliori contratti per le imprese. L'obiettivo è di ottenere condizioni di maggior vantaggio commerciale, sia in forza di volumi consistenti di energia e gas trattati, sia grazie alle competenze tecniche del Consorzio, in grado di valutare prezzi e condizioni contrattuali.

Il Consorzio ANCENERGIA si configura come gruppo di acquisto.

Trasferimento tecnologico

Singole imprese stanno sperimentando nuove tecnologie per rispondere agli obiettivi ed alle nuove sfide del mercato. I risultati delle attività dei Centri di ricerca, delle Università e dei produttori di componenti non sono trasferiti all'insieme della filiera.

Il Consorzio ANCENERGIA sta lavorando alla creazione di una rete di diffusione delle conoscenze che porti valore a tutto il sistema; per far conoscere le opportunità sviluppate dal mercato ed in primo luogo dalla ricerca; per mettere in rete le esperienze riconoscendo a questa azione il valore di innovazione e di fattore di competizione per accedere a fondi pubblici per l'innovazione; per favorire il dialogo tra imprese e mondo universitario e per non vivere passivamente i processi di innovazione in atto.

Fornitura di tecnologie energetiche

L'appartenenza al Consorzio ANCENERGIA consente alla singola impresa un maggior potere contrattuale, grazie al quale stipulare, con selezionati fornitori, contratti a condizioni più vantaggiose della media di mercato.

Le attività effettuate sono: analisi e selezione del mercato delle tecnologie e valutazione delle prestazioni; valutazione delle alternative di prodotto all'interno delle singole tecnologie, in relazione alle tipologie di prodotto edilizio; creazione di una banca dati per l'individuazione di soluzioni standard ottimali secondo un'analisi costi/benefici; acquisto di tecnologie per i consorziati.



PER CONTATTARE IL CONSORZIO INVIARE UN MESSAGGIO ALLA SEGUENTE E-MAIL:
consorzioancenergia@assimpredilance.it
LA SEDE E' A MILANO, PRESSO ASSIMPREDIL ANCE, L'ASSOCIAZIONE DELLE IMPRESE EDILI E COMPLEMENTARI DELLE PROVINCE DI MILANO, LODI, MONZA E BRIANZA.
Via San Maurizio 21 - 20123 - MILANO tel.02.8812951 - fax.02.8056802.



SEMPRE AL FIANCO DI **IMPRESE** & *professionisti*

Associarsi per le imprese

Assimpredil Ance è l'Associazione leader nella consulenza dell'attività d'impresa e nel presidio degli scenari normativi, tecnologici e finanziari. Il lavoro, il mercato e l'innovazione sono gli obiettivi intorno ai quali è imperniata tutta la sua attività.

Associarsi ad Assimpredil Ance significa avere sempre a propria disposizione una squadra di esperti qualificati che garantisce risposte concrete e personalizzate relativamente a tutte le problematiche della vita aziendale e offre strumenti innovativi per crescere e affrontare le sfide e le opportunità del mercato.

Club dei Professionisti

Assimpredil Ance offre ai Professionisti la possibilità di entrare a far parte di un Club a loro dedicato.

Dopo aver svolto precise indagini di mercato, è stato messo a punto un pacchetto di servizi ritagliato su misura per chi opera all'interno della vasta filiera delle costruzioni. Il pacchetto comprende servizi come: rassegna stampa, newsletter, segnalazione di incontri di formazione e aggiornamento, documentazione prodotta dagli osservatori, convenzioni, sconti e molto altro ancora. Iscriviti, la promozione è valida per tutto il 2011.

Per maggiori informazioni:

Salvatore Franzé - T 02.88129567 M 334.6643646 Email: s.franze@assimpredilance.it

www.assimpredilance.it



Assimpredil Ance

Associazione delle imprese edili e complementari delle province di Milano, Lodi, Monza e Brianza

Via San Maurilio 21 20123 Milano T. 02.8812951 F. 02.8056802

Ufficio di Monza - Via A.G. Passerini 13 20900 Monza T 039.2315205 F 039.325511

www.assimpredilance.it



Direttore:
Cecilia Bolognesi
direttore@aiededalo.it

Redazione:
redazione@aiededalo.it

Comitato di redazione:
Claudio De Albertis
Gloria Domenighini
Giuseppe Esposito
Roberto Mangiavacchi

Art directors:
Contemporary Graphics

Pubblicità:
dedalo@aiededalo.it

Prestampa e Stampa:
CALEIDOGRAF

Tariffa R.O.C.:
Poste Italiane SpA
Spedizione in abbonamento
postale – D.L. 353/2003
(conv.in L. 27/02/04 n. 46)
Art. 1, comma 1, DCB Milano

Direttore responsabile:
Cecilia Bolognesi

Registrazione n. 4 del 5/1/1985
anno ventisettesimo numero 23
primo bimestre 2011

Per le immagini di cui,
nonostante le ricerche eseguite,
non è stato possibile rintracciare gli aventi
diritto, l'Editore si dichiara disponibile
ad assolvere i propri doveri.



Dedalo
Rivista bimestrale edita da
ASSIMPREDIL ANCE
Via San Maurilio 21,
20123 Milano
tel. 02 8812951
fax 02 8056802
www.assimpredilance.it



Presidente:
Claudio De Albertis

Direttore generale:
Gloria Domenighini

Vicedirettore generale:
Andrea Lavorato

DEDALO

aiE ASSOCIAZIONE IMPRESE EDILI E COMPLEMENTARI
DELLE PROVINCE DI MILANO, LODI, MONZA E BRIANZA
assimpredilance

Numero Ventitre_Gennaio | Febbraio 2011
Rivista bimestrale di Assimpredil Ance

AUTORE	TITOLO	FOTO/ILLUSTRAZIONI	
Cecilia Bolognesi	Elogio del mestiere		008
Claudio De Albertis	Rivoluzione o Evoluzione nel RE a Milano?		009
Lorenzo Bellicini	Il mercato immobiliare residenziale	e-Mapping, Getty Images	012
Giacomo Morri	Effetti della crisi	SDA Bocconi	018
Francesco Assegnati	Cenni sulla fiscalità immobiliare		022
Alessandro Maggioni	Tessere relazioni, costruire case	Getty Images	024
Cino Zucchi	Sostituzione edilizia e galateo urbano	A.Trystan Edwards	026
	Milano tra vecchio e nuovo		030
Stefano Stanzani	Il mercato immobiliare milanese	Ufficio Studi FIMAA Milano	032
Claudio Lossa	Housing e PGT	OSMI Borsa Immobiliare Milano	036
		e-Mapping su dati FIMAA	
Cristina Rapisarda Sassoon	Verso la città ecopositiva	W.U.P., the 2009 Revision	040

*In copertina:
valori immobiliari delle singole vie
nelle carte del Monopoli,
edizione anni sessanta*





editoriale

Elogio del mestiere

In queste pagine di Dedalo esperti di economia, finanza e statistica illustrano gli scenari del mercato immobiliare degli ultimi anni ed azzardano qualche previsione per i prossimi. Si tratta di un discorso quantitativo che dovrebbe, chi più, chi meno, rassicurarci sui segnali di ripresa del mercato, sul rialzo della domanda, sulla necessità di costruire ancora. Ma costruire cosa? In questo numero si parla di realizzare la città della residenza, non la città pubblica, ovvero quella relativa al tessuto più comune. E' un momento importante: siamo di fronte ad una delle migliori occasioni di rappresentazione della nostra cultura civile. Ottenere la riconoscibilità della qualità della residenza significa la possibilità di delegare all'architettura la funzione di icona di un gruppo, in questo caso i cittadini milanesi. Dunque è un momento epocale e c'è un ruolo cardine svolto da tutte le residenze che andremo prossimamente a costruire qui; inoltre questo è il momento in cui, mediante il riscatto dell'abitazione potremo, dovremo, confermare il piano urbano e il suo prossimo sviluppo tratteggiato nel PGT. Quest'ultima apparentemente è la cosa più semplice: si tratta di scegliere di confermare alcuni principi morfologici esistenti quali il tracciato di una via, la giacitura di un isolato, di scegliere insomma di difendere la struttura di un corpo urbano esistente e piuttosto marcato ed eventualmente di completarlo, estenderlo ... Ma la milanesità delle nostre residenze evidentemente non passa solo da qui ed inoltre, pur avendo dei precedenti vicini a noi eccezionali, si tratta sempre di reinventare un'identità, di rinnovarla dato il suo evidente depauperamento. Questa è una chiamata alle armi, dunque, per tutti coloro che si troveranno a progettare le prossime quantità, perché ritrovino la dignità del loro mestiere, perché superino il dato tecnico verso composizioni di sobria eleganza, misura, understatement; un appello a chi punteggerà le nostre vie con facciate di edifici che riscattano la regola morfologica dall'interno, facciate che sapranno includere in una logica compositiva apprezzabile anche la casualità e l'arbitrarietà oltre che l'orgoglio civile e la complessità. Questa è la medesima attitudine che troviamo in Ponti con le sue "case tipiche" milanesi, dove sperimenta dietro a facciate discrete tutta l'innovazione tipologica; ma sono anche le proposte di Asnago e Vender con la loro idea di elegante semplificazione formale che lascia percepire un'abbondante complessità, senza abbandonare il rapporto tra i tipi edilizi e l'isolato o la cortina; è quello che apprezziamo in Cacciadominioni per l'intenzionalità che pone nel rielaborare per il moderno elementi provenienti dalla tradizione milanese. Obbligati dalle occasioni di un piano casa, un sottotetto, una demolizione o sostituzione dovuta ad un rinnovamento energetico o ad una convenienza normativa, dobbiamo tornare alla nostra esperienza urbana. Torniamo a dare un valore chiaro e specifico al nostro abitare con un lessico appropriato, dimentico di infausti esempi quali anonime addizioni, quartieracci tutelati dai miti dell'internazionalità. Riscattiamo il valore delle nostre nuove residenze con decoro, perché collocate qui, ora, esse dureranno nel tempo quali testimoni del nostro grado di civiltà.

Cecilia Bolognesi



dal Presidente

Rivoluzione o Evoluzione nel RE a Milano?

A *Milano si è aperto il più grande laboratorio del RE Italiano e qui avremo la possibilità di sperimentare un nuovo modello di sviluppo che, sono certo, segnerà profondamente il settore nei prossimi anni. Quali sono gli ingredienti di questo nuovo modello e come potranno pesare sul risultato?*

Il PGT di Milano è stato approvato ed è uno strumento destinato a cambiare radicalmente la cultura urbanistica che negli ultimi 20 anni ha determinato le scelte strategiche per la città. Finalmente il quadro delle regole e degli indirizzi è stato definito ed ora tocca a tutti gli operatori, pubblici e privati, lavorare affinché si imbocchi un percorso di reale innovazione. E sappiamo bene quanto sia vitale, in questo periodo di congiuntura negativa, dare fiducia al mercato, agli investitori e ai compratori.

Bisogna cavalcare il debole segnale di ripresa del mercato immobiliare, come descritto da più punti di vista in queste pagine, per invertire il ciclo negativo che ci ha portato ad una delle peggiori crisi del dopoguerra.

Dopo mesi di contrazione del mercato si parla, con cautela, di aumenti delle transazioni: le compravendite residenziali al nord hanno registrato un aumento del 2,8%

in media, ma a Milano i dati segnano un più 19,7%.

Per il prossimo triennio le previsioni sono di una lenta ma progressiva ripresa. Sarebbe troppo superficiale fermarsi al dato aggregato, come dicevo in premessa è necessario

analizzare e comprendere i singoli “ingredienti” del mercato riflettendo sulla natura della ripresa. In genere i prodotti di seconda fascia, per localizzazione o per qualità intrinseca, sono fermi e il mercato stenta a ricollocarli. Le dinamiche positive, infatti, si registrano in quelli che possiamo definire di primo livello, ovvero, con caratteristiche di maggior qualità per l’innovazione energetica e architettonica dell’edificio, ma anche per location ovvero per qualità del contesto localizzativo. Non credo che questa riflessione sia limitata alla situazione congiunturale, credo invece che questa diversa domanda inciderà nel futuro sulla struttura del Real Estate e per mantenere competitività dovremo, come imprese, intervenire radicalmente sui nostri prodotti e processi produttivi. Per chi opera a Milano si apre un periodo di grandi sfide. Lavoriamo, infatti, in un contesto privilegiato dove i processi di crescita, come il loro regresso, hanno una dinamica più concitata che in altre città italiane. Su quali fronti, dunque, dobbiamo concentrare i nostri sforzi e dove possiamo mettere in gioco le competenze e il know-how tecnico in cui siamo eccellenza? Ci sono alcune parole chiave che sono ormai entrate nel linguaggio comune: housing sociale, case a basso costo e ad elevate prestazioni, sostituzione, sostenibilità e città eco positiva. Proprio da qui deve partire la sperimentazione e la ricerca di soluzioni efficaci. Bisogna avere il coraggio di innovare anche sul fronte degli strumenti economico finanziari a sostegno di questi mercati, perché la nostra esperienza di lavoro e approfondimento ci ha consolidati nella convinzione che ogni mercato deve avere strumenti specifici che sappiano far incontrare domanda e offerta in condizione di comune interesse. Su una questione non abbiamo mai avuto dubbi: rimane una consistente domanda abitativa inevasa che pur in presenza di una elevata proprietà (72%) mostra costanti margini di crescita. E’ altrettanto evidente che la forbice tra struttura dell’offerta e caratteri della domanda continua a divaricarsi con la sofferenza del mercato che tutti conosciamo: rigidità che esplodono se si analizzano alcuni



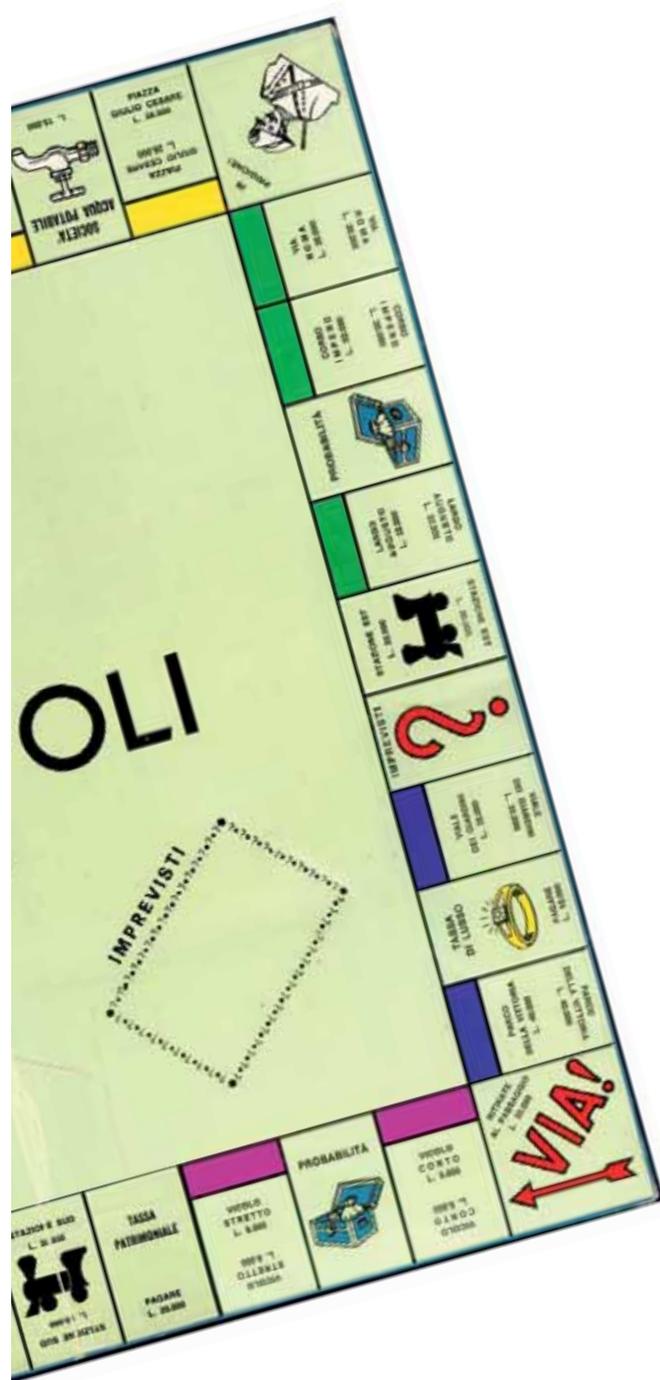
target di domanda, ad esempio quella delle giovani coppie, degli studenti, degli immigrati, dei single.

Categorie che potrebbero più facilmente accedere all'acquisto di una casa se incentivate da nuove formule finanziarie come quelle del patto di futura vendita o da vere politiche di sgravi fiscali. Non possiamo ignorare che alcuni importanti passi sono stati fatti, ad esempio quelli della messa a disposizione di aree pubbliche per l'housing sociale che hanno calmierato i meccanismi di rendita fondiaria. La valutazione sugli effetti di tali misure non è, però, completamente soddisfacente, come non lo è quella degli incentivi assegnati alla domanda: riteniamo che vada ripensata una politica industriale del settore riconoscendo all'impresa un ruolo primario nella capacità di creare mercato e di innescare positivi effetti moltiplicatori alle risorse pubbliche assegnate. La vera rivoluzione del mercato immobiliare si giocherà nella sfida alla costruzione di una città eco positiva, una città che sappia generare risorse invertendo il ciclo dei consumi che ha retto l'attuale modello di sviluppo urbano. Solo in questa logica si possono guardare con fiducia i dati che indicano che dei 190 miliardi di investimenti nel settore delle costruzioni quasi 6 miliardi sono legati ai processi di adeguamento energetico e altrettanti agli interventi di manutenzione del patrimonio edilizio esistente. La verità è che abbiamo bisogno di liberare il mercato, di investire su nuovi prodotti e processi.

Abbiamo bisogno di cambiare rapidamente:
se le norme tecniche ci strangolano e ci costringono a slalom imbarazzanti, mentre il resto d'Europa veleggia su standard abitativi di gran lunga superiori ai nostri, cambiamo le regole; se i progettisti non si dedicano con sufficiente entusiasmo a quello che è il loro main business, il progetto, cerchiamone di migliori; se la burocrazia affatica gli operatori ed il mercato usiamo il buon senso, semplifichiamo e ripartiamo con nuovo passo.

REvolution vuol dire anche questo.

Claudio De Albertis



Lorenzo Bellicini

Direttore CRESME RICERCHE

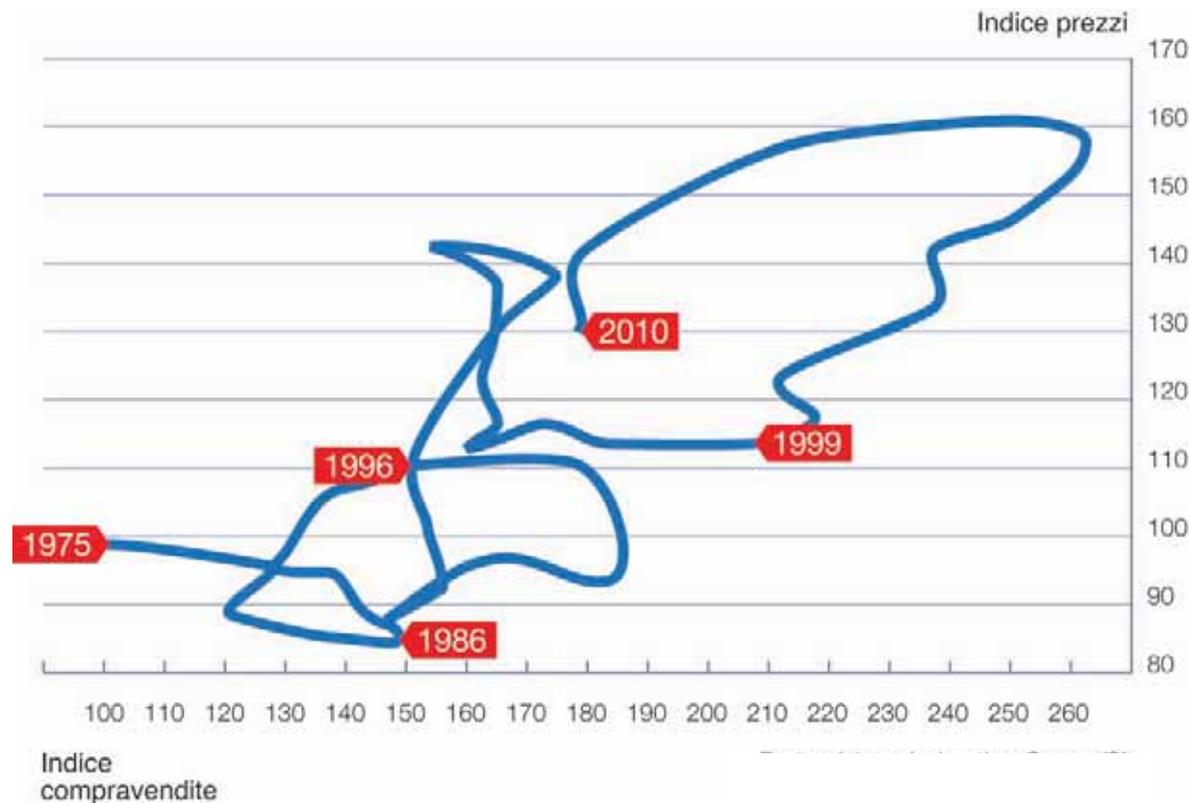
*In basso:
Ragazze intorno al gioco del Monopoli,
Londra 1951
Hulton Archive /Getty Images*

ricerca

Il mercato immobiliare residenziale



I cicli immobiliari residenziali 1975-2010



Fonte: elaborazioni e stime Cresme/SI:
per le compravendite su dati:
CRESME, OMI-Agenzia del Territorio,
Ministero dell'Interno, Istat, Archivi Notarili;
per i prezzi su dati:
CRESME, Consulente Immobiliare,
borsini immobiliari, Gambetti UBH.

La congiuntura

Secondo i dati diffusi dall'Agenzia del Territorio in merito al numero di compravendite di abitazioni effettuate nei primi tre trimestri del 2010 il settore residenziale ha mostrato in Italia i primi segnali di arresto della contrazione delle compravendite che ha avuto inizio nel 2007 e che ha vissuto nel 2008 i momenti critici più acuti. Il 2009 si era chiuso con un calo del 10,9% del numero delle transazioni, si trattava della terza riduzione annua consecutiva che andava a sommarsi al netto -15,2% del 2008 e al -4,6% del 2007. Nei fatti il mercato italiano ha bruciato in tre anni poco meno del 30% dei livelli di compravendite toccati nel picco del 2006 (-27,9% 2007 - 2009), in sostanza si è tornati sui livelli di compravendite del 1998. In funzione della contrazione dei valori immobiliari (compresi tra il 10 e il 15%), il valore del mercato immobiliare ha registrato una contrazione ancora maggiore compresa tra il 35% e il 40% del fatturato 2006. Ricordiamo che negli Stati Uniti la flessione delle compravendite residenziali tra il picco del 2005 e il 2010 è stato del 37,5%, con una flessione dei prezzi del 17,9%.

Nel primo trimestre 2010 le compravendite sono tornate a

crescere registrando un incremento del +4,3% delle transazioni mentre nel secondo trimestre la crescita è stata del +4,5%. I prezzi hanno continuato a scendere ma con valori più contenuti. Nel terzo trimestre del 2010 però gli scambi si sono contratti del -2,7%.

Ci si trova in una tipica situazione di assestamento della caduta della domanda. I livelli di scambio sono tornati ai valori della fase iniziale del ciclo ed entriamo in una fase di assestamento, fatta di riprese e cadute. In sostanza potremmo dire che "il pallino" del mercato immobiliare dopo essere salito in alto ricade a terra e prima di definire una nuova fase rimbalza più volte sul pavimento. In sostanza potremmo dire che i risultati del 2010, in definitiva, sembrano sottolineare una evoluzione del mercato verso una ripresa lenta e su valori strutturalmente più bassi rispetto a quelli di 4 o 5 anni fa disegnando una ripresa a "U" allungata e asintotica. Peraltro, gli aspetti relativi al territorio fanno risaltare una particolare articolazione territoriale, della crisi e della ripresa. Infatti ricostruendo la dinamica delle compravendite in Italia dal 2001 al 2010 - proiezione sulla base

dell'andamento dei primi tre trimestri- si nota come l'ondata di riduzioni delle compravendite sia partita dai capoluoghi già nel 2006 (-1,5%) quando ancora i comuni del "resto provincia" si trovavano in fase di espansione (+2,6%). Il 2007 segna il primo anno di riduzione diffusa con il -7,1% dei capoluoghi e il -3,5% degli altri comuni ma il calo è ancora guidato dai centri urbani. Il 2008 è caratterizzato da una riduzione relativamente omogenea sul territorio (-14,2% nei capoluoghi e -15,6% nel resto provincia) con l'annotazione dell'arrivo della crisi immobiliare proprio negli insediamenti delle corone urbane e nei centri medio-piccoli. Infine, il 2009 certifica l'allargamento ulteriore del differenziale tra i capoluoghi, in attenuazione dei tassi di riduzione (-7,8%), e gli altri comuni che mantengono un calo a due cifre (-12,2%). In una vera configurazione da manuale dell'analisi dei cicli immobiliari, nei dati parziali relativi al 2010, si osserva una nuova inversione con i capoluoghi che ripartono velocemente (+7,7%) e i comuni medio-piccoli che restano "al palo" (-0,1%).

In questo scenario appaiono particolarmente interessanti i dati

relativi a Milano e Roma. A Milano il picco delle compravendite residenziali si tocca nel 2002 e con i livelli toccati nel 2010 ci troviamo di fronte ad una flessione del mercato del 33%. I dati degli ultimi trimestri però sono particolarmente interessanti, a parte un rimbalzo positivo nel secondo trimestre 2009, le compravendite residenziali a Milano cominciano a stabilizzarsi nel IV trimestre 2009, crescono del 10,3% nel primo 2010, del 3,3% nel secondo e, addirittura, del 19,7% nel terzo trimestre. La ripresa sul mercato romano inizia addirittura il terzo trimestre 2009, per registrare un +9,4% nel IV trimestre 2009, un +15,6% nel primo 2010, un +23,0% nel secondo trimestre 2010 e un +13,9% nel terzo trimestre. In sostanza uno scenario di ripresa, anche importante, che consente di recuperare una parte della flessione degli anni precedenti.

Una lettura dei cicli immobiliari 1975-2010

L'analisi della congiuntura immobiliare evidenzia quindi da un lato l'entità della crisi (la riduzione di un terzo dei livelli di mercato), i valori positivi registrati nel 2010, il ruolo trainante nella ripresa dei comuni

La dinamica delle compravendite per tipologia insediativa - 2001 / 2009

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*
Capoluoghi	-2,7%	8,1%	-3,0%	3,6%	1,7%	-1,5%	-7,1%	-14,2%	-7,8%	7,7%
Altri comuni	-1,0%	13,9%	1,5%	6,1%	4,6%	2,6%	-3,5%	-15,6%	-12,2%	-0,1%
Totale Italia	-1,6%	12,0%	0,0%	5,3%	3,7%	1,3%	-4,6%	-15,2%	-10,9%	2,2%

* primi 9 mesi del 2010

Fonte: elaborazione CRESME su dati OMI – Agenzia del Territorio

capoluogo e la particolare situazione delle due maggiori città italiane: Milano e Roma. Le cause della positiva dinamica congiunturale 2010 sono da far risalire a vari fattori: il primo è certamente dato dai tre anni di contrazione della domanda a causa della crisi economica, della crisi di fiducia e della restrizione del credito. In tre anni si è perso il 30% dei potenziali di mercato. La contrazione pesante ha fatto sì che si accumulasse domanda in attesa – per capacità di accesso, o per fiducia- in ogni caso una domanda in attesa di condizioni migliori. Abbiamo accennato al fatto che dal 2006 al 2010 vi è stata una riduzione dei prezzi degli immobili residenziali, ma soprattutto abbiamo visto migliorare le condizioni dei tassi sui mutui (tassi variabili intorno al 2%), e, ancora, dalla fine dell'anno 2009 i cordoni della borsa creditizia degli istituti di credito si sono un po' riaperti. Una parte della domanda accumulata è tornata a spendere. Inoltre dobbiamo anche considerare una fattore 'esogeno' come il condono fiscale, che, secondo autorevoli stime, porta a valutare il potenziale dell'investimento immobiliare pari, almeno, a 10 miliardi di euro. E considerando

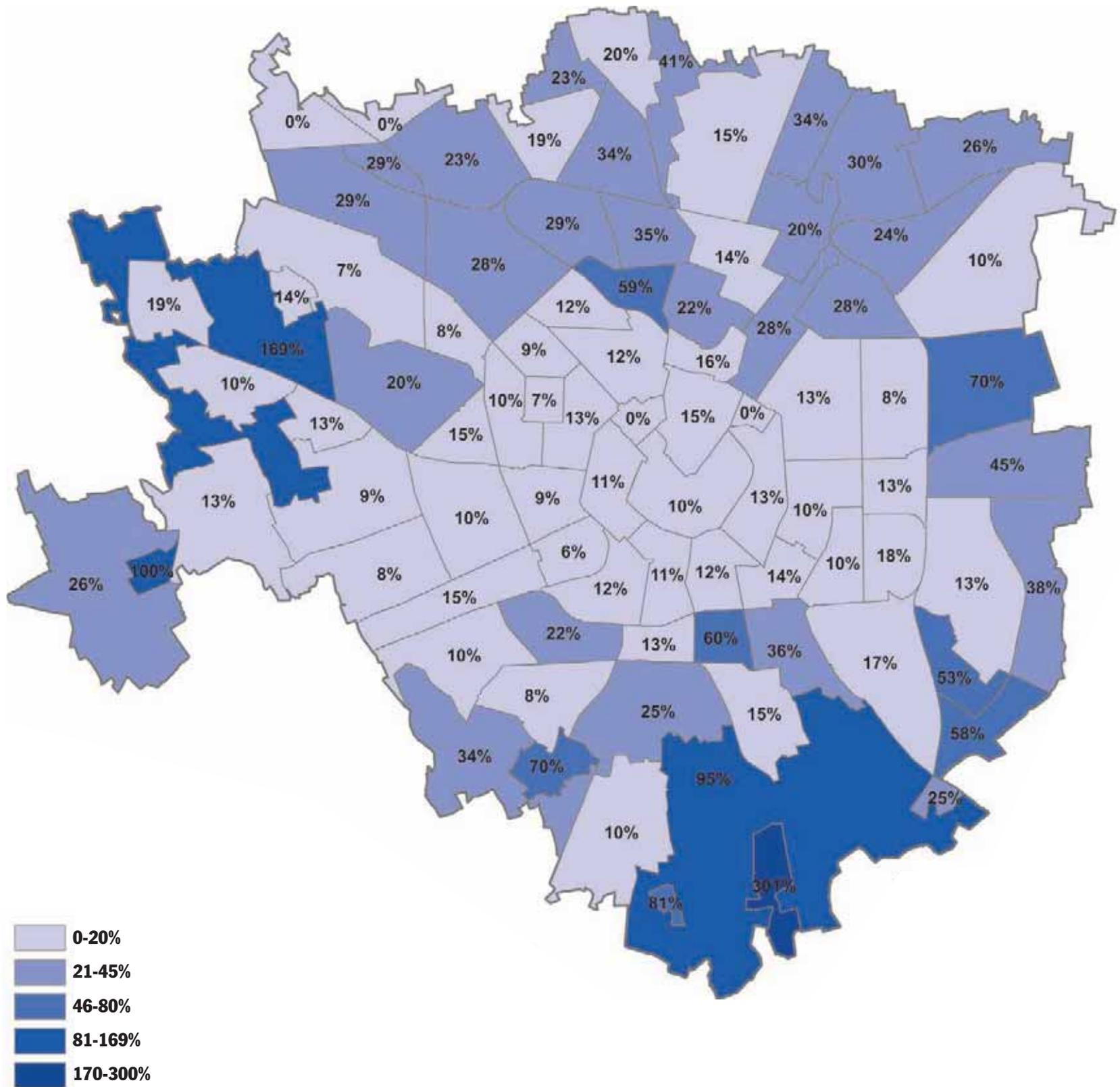
che il mercato immobiliare residenziale italiano nel 2010 è stimato dal CRESME 95 miliardi di euro, i 10 miliardi dello scudo fiscale sono pari a più del 10% di questo mercato. Ma per comprendere meglio l'attuale situazione di crisi è utile ricostruire la storia degli ultimi tre cicli immobiliari, quelli che vanno dal 1975 al 2010. L'analisi, basata sulle dinamiche delle compravendite e dei prezzi, ricostruisce un quadro articolato e utile alla comprensione della fase attuale. In primo luogo va detto che i tre cicli sono molto diversi l'uno dall'altro. Il primo ciclo, 1975-1984/86 è un ciclo che dura 10 anni per le compravendite, 12 per i prezzi con una fase iniziale di flessione, ed è trainato da una eccezionale crescita delle compravendite (84,7%), mentre i prezzi crescono in misura più contenuta (26,5%). Il secondo ciclo, 1984/86/1996, dura 12 anni per le compravendite e 10 per i prezzi, è invece un ciclo eccezionale per prezzi (+67,9%), mentre le compravendite crescono del 44,3%. Il terzo ciclo edilizio, è un ciclo di 14 anni, ma non possiamo ancora dire che si sia concluso, in ogni caso nel periodo 1996-2010 è trainato sia dalle compravendite (+64,1%) che dai prezzi

(+63,0%). I tre cicli mostrano alcune costanti. Il ciclo dei prezzi e quello delle compravendite sono nelle fasi iniziali e finali disallineati. Potremmo dire che i prezzi seguono le compravendite e poi l'inerzia della dinamica di ribasso continua nella fase di ripresa della domanda. In sostanza alla ripresa delle compravendite, nel primo ciclo, i prezzi cominciano a crescere dopo quattro anni di aumento delle compravendite; nel secondo ciclo, crescono dopo due anni di crescita delle compravendite; nel terzo ciclo cominciano a crescere dopo tre anni di crescita delle compravendite. Con la flessione delle compravendite, nel primo ciclo i prezzi scendono un anno dopo la flessione delle compravendite; nel secondo ciclo cominciano a scendere un anno dopo la frenata delle compravendite; nel terzo ciclo un anno dopo la frenata delle compravendite. La discesa dei prezzi dura da quattro a cinque anni: la contrazione dei prezzi nel primo ciclo dura cinque anni; nel secondo ciclo dura 4 anni, seguita da tre anni di alternanza; nel terzo ciclo con il 2010 si registra il terzo anno di flessione dei prezzi.

Considerazione sulla casa e sul suo valore nel prossimo ciclo immobiliare

Nel riflettere sullo scenario immobiliare nel quale ci troviamo, e nel cercare di fissare alcuni elementi di uno scenario interpretativo rispetto a quello che succederà nel prossimo ciclo, occorre ripartire dal valore della casa. La casa è, infatti, un bene d'uso necessario, un bisogno, da un lato, e un bene di investimento dall'altro. La componente del bene d'uso è possibile scinderla in due tipologie: il bene d'uso di necessità (domanda primaria); il bene d'uso di qualità (domanda secondaria, domanda di sostituzione). E' vero che nel ciclo immobiliare che abbiamo vissuto la domanda primaria è stata eccezionale, potremmo dire che negli anni 2000 si è assistito al maggior incremento del numero delle nuove famiglie dal secondo dopoguerra (boom della popolazione italiana, boom di famiglie italiane e straniere); ma anche la domanda secondaria, la "domanda di qualità" e di sostituzione è stata eccezionale. Molti attori del ciclo immobiliare 1998-2006 hanno venduto una vecchia abitazione per comprarne una nuova. Va però detto che la componente di bene di investimento ha caratterizzato

Incremento percentuale di famiglie anagrafiche residenti nel Comune di Milano divise per NIL dal 2001 al 2009



La dinamica delle compravendite a Milano e Roma: 2006-2010

	2006	2007	2008	2009	I 2009	II 2009	III 2009	IV 2009	I 2010	II 2010	III 2010
Milano	+0,3%	-11,6%	-13,1%	-6,9%	-20,2%	+3,9%	-14,1%	+0,4%	+10,3%	+3,3%	+19,7%
Roma	-7,8%	-8,3%	-13,6%	-2,6%	-11,5%	-8,9%	+1,6%	+9,4%	+15,6%	+23,0%	+13,9%
Italia	+1,3%	-4,6%	-15,2%	-10,9%	-17,8%	-12,3%	-11,0%	-3,2%	+4,2%	+4,5%	-2,7%

* primi 9 mesi del 2010

Fonte: elaborazione CRESME su dati OMI - Agenzia del Territorio

Redditività di alcune forme di investimento 1995-2010

	1995-2010
Titoli di Stato (BTP)	4,4
Mercati azionari:	
- Milano	2,8
- New York (*)	5,0
Immobili abitativi in Italia(**):	
- Grande area urbana	9,3
- Media città	8,1
Oro	8,0

* calcolati su quotazioni in dollari

** abitazione di 90 mq in zona qualificata

Fonte: elaborazione CRESME/S

in forma predominante il presente ciclo immobiliare perché ha influenzato anche la domanda primaria, e la domanda secondaria. La convinzione che la casa sarebbe stata un investimento sicuro si è dimostrata la componente principale di un processo decisionale che, con la continua rivalutazione del valore del bene, ha garantito tutti gli operatori della filiera in gioco, tutti i costi, tutti i finanziamenti e tutti i prezzi. L'euforia è stata tale che in dieci anni, in Italia è stato compravenduto il 30% dello stock abitativo. Naturalmente il processo di rivalutazione continuo garantiva tutti quelli che potevano giocare la partita sul solo campo della capacità di investimento. La storia dei precedenti sei cicli edilizi del nostro paese, e quella che abbiamo approfondito dei tre ultimi cicli immobiliari, è lì a dimostrare che la casa alla fine è sempre stata un investimento importante. Su e giù, la curva del valore del mattone, in Italia, ha pagato. E certamente ha pagato nell'ultimo ciclo immobiliare: una analisi comparata sulla redditività di alcune forme di investimento tra 1995 e 2010 consente infatti di sostenere che la redditività dell'investimento immobiliare

è stato ben superiore alle altre forme di investimento, addirittura anche rispetto all'incremento di valore dell'oro. La questione di fondo è che questo carattere potrebbe non essere più certo nel prossimo ciclo edilizio. In primo luogo perché il prossimo ciclo edilizio non potrà contare su una componente della domanda primaria che ha alimentato i primi dieci anni 2000: l'eccezionale boom delle famiglie italiane. La storia demografica del nostro paese fa sì che il flusso delle nuove famiglie autoctone sarà decisamente inferiore a quello che abbiamo vissuto. Così "il pilastro" della domanda primaria si restringerà e si colorerà di componenti straniere in percentuali maggiori. Senza contare che la crisi economica colpisce in misura significativa i giovani e quindi la nascita e le capacità economiche delle giovani copie. Inoltre la domanda di sostituzione trova oggi una crescente differenziale tra un prodotto di minor qualità e uno di maggior qualità. La polarizzazione del mercato condiziona i comportamenti della domanda di sostituzione e, nelle difficoltà, privilegia l'investimento in riqualificazione piuttosto che

in sostituzione. Inoltre lo scenario della domanda tende ad evolversi con la crisi con velocità sorprendenti rispetto al passato (Basterà pensare all'energy technology, all'integrazione servizi e costruzioni, all'information communication technology nel processo edilizio e nel prodotto edilizio, ecc). In sostanza il mercato immobiliare che abbiamo davanti tende a polarizzarsi: da un lato cresce la domanda di low cost; dall'altro la riqualificazione torna a essere una risposta alla domanda di maggiore qualità; dall'altro ancora cresce la domanda di un prodotto tecnologicamente diverso (basti pensare alla certificazione energetica) rispetto a quello del passato (dinamica che rende obsoleto molto patrimonio in attesa di essere collocato sul mercato). In sostanza la domanda di un prodotto di maggiore qualità. In questo contesto la casa potrebbe non essere più un "investimento facile", un investimento che si rivaluta per ogni tipologia e in ogni luogo, nel tempo. In sostanza un investimento sicuro per tutti. E' quello che è già successo in alcune economie avanzate riduci da eccezionali

scoppi di bolle speculative immobiliari, come il Giappone o la Germania. Due paesi, che, come mostrano le analisi comparate, non hanno vissuto il boom dei prezzi degli anni 2000 (in Giappone, addirittura, secondo Akerloff e Schiller i prezzi dei lotti in area urbana sono scesi dal 1991 al 2006 del 68% in termini reali). E non sembra lo sarà negli Stati Uniti nel prossimo ciclo immobiliare. In sostanza sino a ieri il mercato immobiliare residenziale è stato, alla fine, un mercato di tutti vincitori. Le differenze erano solo tra grandi e piccoli vincitori. Così, come ribadiva qualche mese fa sulle pagine del Financial Times un importante esperto immobiliare degli Stati Uniti lo scenario, in America è chiaro: nei prossimi anni le persone compreranno le case quando ne avranno bisogno, perché si spostano, o perché vogliono una determinata casa, "not when they want to make money". Così sul mercato immobiliare "ci saranno vincitori e vinti, non solo vincitori". La partita, in fondo, si fa più complessa e punta sulla qualità del prodotto e sulla capacità di disegnare modelli innovativi di offerta.

Valore degli immobili

$$\text{Valore} = \frac{\text{Canone } \text{€ } 70,00}{\text{Tasso } 7,00\%} \leftarrow \text{€ } 1.000$$

		Costo	Costo relativo
Debito	60%	5,00%	3,00%
Equity	40%	10,00%	4,00%
Costo del capitale (tasso)		7,00%	

$$\text{Tasso} = \frac{\text{Canone } \text{€ } 70,00}{\text{Valore } \text{€ } 1.000} 7,00\%$$

ASSET MARKET SHOCK

$$\text{Valore} = \frac{\text{Canone } \text{€ } 70,00}{\text{Tasso } 8,14\%} \text{€ } 860 \blacktriangledown$$

		Costo	Costo relativo
Debito	45%	5,25%	2,36%
Equity	55%	10,50%	5,78%
Costo del capitale (tasso)		8,14%	

SPACE MARKET SHOCK

$$\text{Valore} = \frac{\text{Canone } \text{€ } 60,00}{\text{Tasso } 7,00\%} \text{€ } 857 \blacktriangledown$$

		Costo	Costo relativo
Debito	60%	5,00%	3,00%
Equity	40%	10,00%	4,00%
Costo del capitale (tasso)		7,00%	



$$\text{Valore} = \frac{\text{Canone } \text{€ } 60,00}{\text{Tasso } 8,14\%} \text{€ } 737 \blacktriangledown \blacktriangledown$$

		Costo	Costo relativo
Debito	45%	5,25%	2,36%
Equity	55%	10,50%	5,78%
Costo del capitale (tasso)		8,14%	

È noto che lo sviluppo immobiliare e il settore delle costruzioni e al mercato immobiliare. Tuttavia, si dimentica spesso qu al mercato finanziario e, più in generale, all'economia rea Per chiarezza espositiva nella prima parte si illustra un se e nella seconda si utilizza il modello per analizzare quanto

Effetti della crisi



economia

(1) Nuove operazioni di sviluppo sono avviate solo nel momento in cui c'è un margine positivo tra il prezzo di vendita e il costo pieno di realizzazione. Il prezzo dipende dal valore degli immobili esistenti (salvo un differenziale derivante dalla diversa qualità del nuovo), mentre il costo si scompone in costo diretto di costruzione e margine dello sviluppatore:

il primo dipende dall'andamento delle materie prime, dal costo del lavoro e da altri fattori della produzione;

il secondo dipende invece dal costo complessivo del capitale investito.

(2) Il valore degli immobili, analogamente a qualunque altra attività, dipende dal reddito generato (canone di locazione) e dal rischio percepito dal mercato per lo specifico investimento, cioè nuovamente dal costo del capitale utilizzato per l'investimento.

La relazione vale anche nel residenziale, dove la scelta di acquistare un'abitazione, tra gli altri fattori, dipende dalla convenienza rispetto alla locazione: all'aumentare del canone, l'acquisto diventa più conveniente portando a un aumento nei prezzi.

(3) Il canone di locazione, cioè il prezzo per l'uso dello spazio, come per ogni bene è regolato dalle leggi del mercato, dove la domanda dipende dalla richiesta di utilizzare spazio (fattore produttivo per le imprese e bene di consumo per le famiglie), mentre l'offerta, almeno nel breve periodo, è rigida, poiché non è possibile aumentare la quantità di immobili.

Per tale ragione la domanda di spazio è molto legata all'andamento dell'economia (maggiore reddito per le famiglie), locale e generale, e ad altri fattori (per esempio demografici quali i flussi migratori).

(4) Il costo del capitale, cioè il rendimento richiesto per investire in immobili, dipende dalla disponibilità di credito

Giacomo Morri*

Immagini SDA Bocconi

* Direttore Master in Real Estate SDA Bocconi

*ioni sono strettamente legati tra loro
ali siano i passaggi economici che legano il mattone
le con impatto diretto nel segmento residenziale.
mplice modello economico di riferimento
accaduto negli ultimi tempi.*

bancario, dal suo costo e dal costo del capitale proprio (equity dell'investitore).

In realtà, tanto le banche quanto gli azionisti, richiedono un rendimento in linea al rischio complessivo dell'investimento (spread bancario o risk premium) che dipende dalle aspettative: maggiore è l'incertezza circa i futuri canoni di locazione e la rivalutazione del bene, maggiore è il rendimento richiesto. La relazione è valida anche nel residenziale, dove l'investitore (che riceve il reddito) è al tempo stesso anche l'utilizzatore (che compra l'uso dello spazio pagando un canone). Nel residenziale la domanda è direttamente di acquisto dell'immobile e il costo realmente sostenuto non è l'intero prezzo, ma la quantità di denaro al netto del mutuo (equity). In conclusione il valore degli immobili aumenta per un maggior canone che rende l'acquisto più conveniente (minor risparmio sul canone) e maggiore erogazione di mutuo (tipicamente nel residenziale). In entrambi i casi è quindi fondamentale focalizzare l'attenzione sulla dinamica economica e finanziaria.

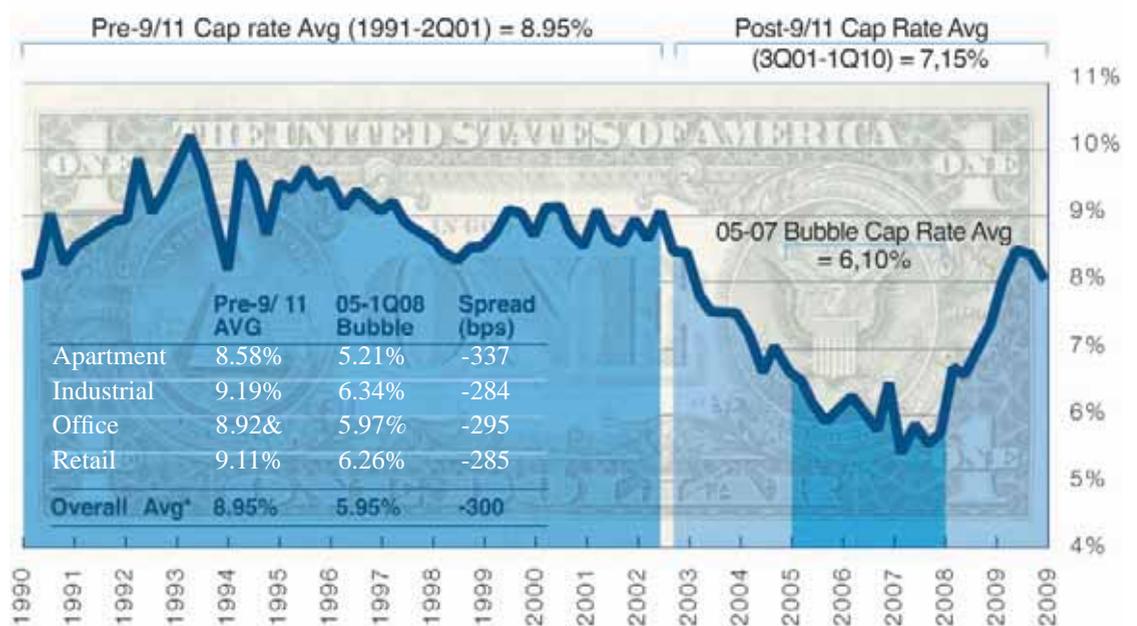
Alla luce del semplice modello esposto, si possono rileggere gli accadimenti economico-finanziari dell'ultimo decennio: (4) le crisi borsistiche e la sfiducia derivante dagli attacchi terroristici hanno causato un rallentamento delle principali economie che è stato combattuto con una generalizzata politica di espansione monetaria mediante facilitazioni nella concessione del credito. Tecniche finanziarie come la cartolarizzazione e l'utilizzo di strumenti derivati hanno contribuito a un effetto moltiplicativo. Come conseguenza si è avuta una maggiore quantità di capitale alla ricerca di investimenti; gli investitori, pur di allocare il capitale, hanno accettato rendimenti sempre minori, cioè pagato prezzi maggiori a parità di reddito; le famiglie, facilitate dalla disponibilità di mutui, hanno aumentato

Esempio di effetto di una variazione del credito nel residenziale

	1	2	3	4	5
Prezzo immobile	€ 250.000	€ 250.000	€ 300.000	€ 300.000	€ 270.000
LTV	60%	80%	80%	70%	70%
Debito	€ 150.000	€ 200.000	€ 240.000	€ 210.000	€ 189.000
Equity	€ 100.000	€ 50.000	€ 60.000	€ 90.000	€ 81.000
		20% Variazione Prezzo -40% Variazione Equity necessaria		-10% Variazione Prezzo 35% Variazione Equity necessaria	



Crisi finanziarie e Cap Rate negli USA



Fonte: Cushman & Wakefield

la propensione all'acquisto dell'abitazione. Anche grazie alla facile capacità di provvista, in generale le banche hanno concesso finanziamenti per investire in tutte le asset class, con rapporti di indebitamento sempre maggiori e a un costo sempre inferiore. Conseguentemente la propensione a investire è incrementata in misura rilevante grazie alla disponibilità di capitale a basso costo, considerato anche il ciclo dei prezzi in ascesa e le attese di rivalutazione degli immobili. L'elevato utilizzo di debito consentiva di raggiungere rendimenti elevati sull'equity investita, spingendo il mercato a ricercare sempre nuovi investimenti, anche a livelli di prezzo non sostenibili.

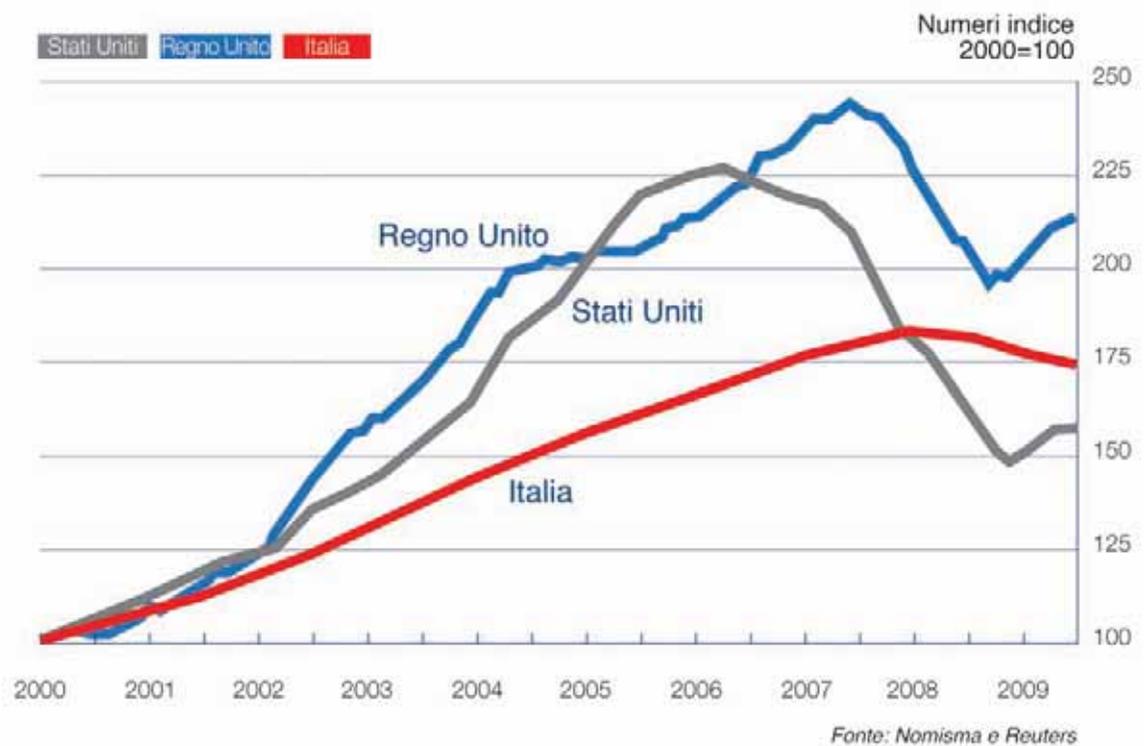
(3) La maggiore ricchezza percepita ed effettiva ha generato un incremento dei consumi che, anche grazie alla facilità di accesso al capitale per realizzare nuovi investimenti, ha spinto le imprese a incrementare la capacità produttiva. L'espansione monetaria ha quindi portato a una crescita dell'economia reale, e con essa a un incremento nella domanda di spazio da parte delle imprese (incremento della produzione) e delle famiglie (maggiore ricchezza e accesso alla proprietà immobiliare sia per utilizzo sia per investimento).

(2) Analogamente a quanto accaduto alle altre attività, l'elevato indebitamento a basso costo ha spinto in alto i valori degli immobili. All'aumentare del credito, pur crescendo i prezzi delle abitazioni, si riduceva la quota di capitale effettivamente richiesta per acquistare casa: le famiglie, incentivate anche da un basso capitale necessario, hanno preferito l'acquisto alla locazione.

(1) L'aumento dei valori immobiliari, come sempre accade ha un effetto diretto, seppur asincrono, nel settore dello sviluppo e quindi nelle costruzioni: sono così stati avviati nuovi sviluppi, resi possibili dai più elevati prezzi di vendita per l'incrementato valore dei beni immobiliari.

La crisi finanziaria del 2008 ha posto fine al ciclo espansivo, con effetti immediati sul fronte del mercato finanziario: già pochi giorni dopo il fallimento di Lehman Brothers le banche hanno perso la fiducia reciproca e tutte le erogazioni di nuovo credito si sono arrestate. Venendo meno la disponibilità di debito, i nuovi investimenti potevano essere realizzati solo con equity, il cui maggiore costo ha comportato una riduzione nel valore di investimento. La conseguenza è stata una paralisi nelle transazioni commerciali (in particolare in Italia) e una notevole contrazione nel residenziale, dove le famiglie hanno perso accesso al mutuo e certezza nel reddito. All'immediatezza della crisi finanziaria è seguita "l'onda lunga" sull'economia reale. L'improvviso effetto ricchezza negativo (perdite finanziarie degli individui) e la maggiore incertezza sui redditi futuri (licenziamenti) hanno contribuito

Prezzi medi delle abitazioni



Andamento dei tassi base e margini bancari



a ridurre i consumi alimentando un circolo vizioso che ha contribuito al rallentamento dell'economia.

Che cosa è accaduto al valore degli immobili? L'effetto combinato di una riduzione nella domanda di spazio (minore canone = minore reddito immobiliare) e l'incremento nel costo del capitale (minore debito = maggiore equity), ha portato una riduzione nei valori. Tal effetto non è stato evidente in tutti i mercati: nel caso italiano, dove le banche per la complessità nelle procedure di recupero, non sempre hanno escusso il proprio credito, c'è stato un forte calo delle transazioni ma, almeno apparentemente, una riduzione contenuta nei prezzi, soprattutto delle abitazioni; nei mercati anglosassoni, dove i creditori hanno preteso di essere subito soddisfatti con la vendita degli immobili posti in garanzia, la riduzione dei volumi di vendita è stata più contenuta, mentre i prezzi si sono rapidamente adeguati al nuovo minor valore.

Quali effetti nell'attività di sviluppo e quindi nel settore delle costruzioni?

La convenienza a sviluppare

(1) è venuta improvvisamente meno, rendendo economicamente non sostenibili molti progetti. Contemporaneamente vi è stata una riduzione nel possibile prezzo di vendita

2) e un aumento nel costo di realizzazione.

In realtà quest'ultimo non è esplicito: il costo di sviluppo, che si ricorda può essere rappresentato come costo di costruzione e costo del capitale (tra cui il "margine dell'imprenditore"), è aumentato

per il maggior onere del secondo elemento (meno debito e più capitale proprio, diventato anche più costoso per il maggior rischio derivante da un mercato più incerto). Infine, per l'aumentata produzione nel periodo espansivo, vi è anche un eccesso di offerta di immobili sul mercato che contribuisce a ridurre i prezzi.

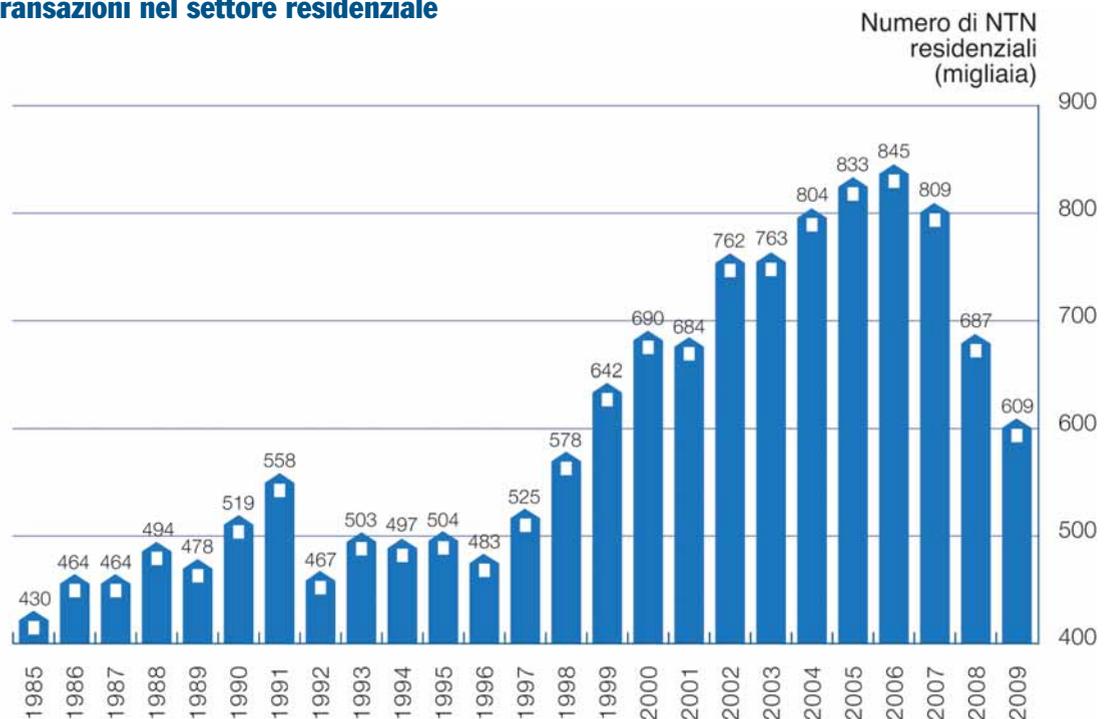
In conclusione, ponendo l'attenzione sul settore residenziale, si osserva che la contrazione del credito ha spinto le famiglie verso una minor domanda di acquisto a causa del maggiore capitale necessario non sempre disponibile; dall'altro lato, il maggior costo del denaro per le imprese, legato alla necessità di utilizzare maggiore equity, ha reso meno conveniente lo sviluppo di nuovi progetti. Un ritorno alla concessione di mutui si potrà avere solo con un generale miglioramento dell'economia e quindi una maggiore stabilità nei redditi delle famiglie; sul lato degli sviluppatori, anche a causa dell'eccessiva esposizione al settore da parte delle banche, il capitale dovrà forse essere ricercato in altre forme, come finanziamenti ibridi, e quindi con la compartecipazione all'operazione di sviluppo degli stessi costruttori o di investitori finanziari. Nuove strutture di capitale richiedono, tuttavia, l'aggregazione dei soggetti che vi partecipano (dimensione più elevata per la complessità dello schema) e trasparenza nei rapporti tra le parti coinvolte.

Mercato azionario italiano

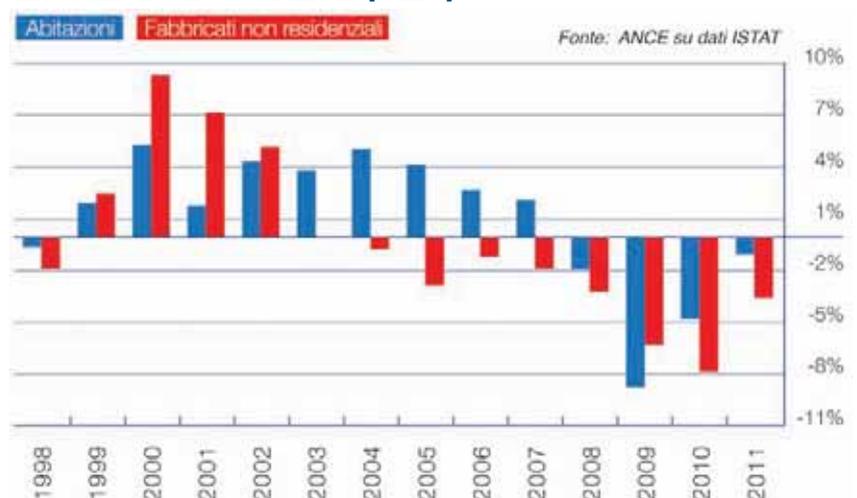
FTSE Italia All-ShareITALIA -Fonte: Borsa Italiana



Transazioni nel settore residenziale



Investimenti in Costruzioni (Var.%)



Cenni sulla fiscalità immobiliare



Nel corso degli ultimi anni le norme fiscali relative al settore immobiliare sono state oggetto di sistematiche modifiche. Purtroppo, questi interventi sono stati spesso utilizzati con esclusive finalità di inasprimento della tassazione, perdendo l'opportunità di innovare e/o migliorare aspetti fiscali controversi. Tale opportunità, come da più parti ritenuto auspicabile, evidentemente non ha incontrato la volontà dei legislatori che si sono succeduti. Di fatto, a parere di chi scrive, l'intero settore immobiliare è stato oggetto, negli ultimi anni, di attenzioni finalizzate ad assicurare un consistente gettito erariale. Questo nella consapevolezza che il flusso riveniente dall'imposizione indiretta collegata alle transazioni immobiliari rappresenta un'importante risorsa la quale, evidentemente, deve essere massimizzata. Tale criterio è in linea con le attuali necessità del Paese, ma è opportuno

sottolineare come lo stesso, sovente, risulti tecnicamente inadeguato rispetto alle esigenze di sviluppo del settore immobiliare. Inoltre, la sistematicità di interventi parziali, piuttosto di un unico intervento finalizzato al complessivo riordino del settore, alimenta l'incertezza sulla complessiva stabilità normativa del nostro Paese, circostanza verificata questa, tra l'altro, non solo con riferimento al settore immobiliare, ma anche in numerosi altri settori economici. Nelle note che seguono ci limiteremo ad osservare quali siano i principali elementi di discussione in relazione alla fiscalità del settore immobiliare con riferimento all'area degli immobili residenziali, cercando, in breve sintesi, di fornire un elenco dei principali problemi. Partiamo dall'analisi di un'importante figura che da tempo il legislatore propone quale soluzione rivolta alle classi sociali che oggi trovano difficoltà nel diventare proprietari di una prima casa: lo strumento ipotizzato per favorire l'acquisto è definito

come "housing sociale". L'aiuto che tale strumento dovrebbe portare consiste nel conciliare le esigenze dei costruttori con quelle degli acquirenti, mitigando la distanza economica che spesso divide i due soggetti con una componente di aiuti proveniente dagli enti territoriali (Regioni, Comuni, etc.) e con l'ingresso, nell'operazione, di operatori del mercato che possano garantire la disponibilità di una parte delle risorse finanziarie necessarie a "basso costo" (ad esempio, le Fondazioni Bancarie). Inoltre, un'ulteriore innovazione è rappresentata dalla specifica struttura giuridica che potrebbe vedere l'intervento di uno strumento ormai familiare agli operatori quale il fondo immobiliare. Questo strumento è stato esplicitamente citato dal legislatore in sede di progettazione delle modalità di sviluppo dell'housing sociale. Da un punto di vista teorico, gli elementi sembrerebbero potenzialmente in grado di favorire lo sviluppo di una forma di edilizia sociale, se non

fosse che esistono importanti incertezze sulla possibilità di utilizzare lo strumento. Innanzitutto, l'attuale normativa sui fondi immobiliari è una delle più incerte in assoluto: il legislatore, infatti, ha approvato con la formula dell'urgenza, attraverso lo strumento del decreto legge, modifiche importanti alla normativa dei fondi immobiliari, rinviando però la formulazione tecnica dei principali elementi della norma stessa ad un decreto attuativo che avrebbe dovuto essere emanato entro la fine di agosto 2010. Ebbene, alla data di stesura del presente documento, il decreto attuativo non è stato ancora emanato, rendendo di fatto impossibile individuare le caratteristiche tecniche che i fondi dovranno rispettare in futuro, introducendo un potenziale fattore di rallentamento per lo sviluppo dell'housing sociale attraverso lo strumento fondo. Inoltre, permangono incertezze sulle



modalità di applicazione dell'imposizione indiretta con riferimento a particolari contratti afferenti l'housing sociale, quale, ad esempio, la formula della locazione con patto di futura vendita, contratto con il quale il promittente acquirente può entrare in possesso dell'unità immobiliare attraverso la formula della locazione, ma già contribuendo al suo pagamento rinviando l'acquisto ad un momento successivo. L'utilità di tale schema contrattuale risulta, però, parzialmente limitata dalle incertezze che permangono in tema di imposizione indiretta (ci riferiamo, in particolare, alle modalità di applicazione dell'imposta di registro ed ipotecaria/catastale), le quali potrebbero determinare un appesantimento nel complessivo carico fiscale gravante sull'acquirente. Situazione questa evidentemente inaccettabile, attesa la finalità sociale dell'operazione. In questa prima analisi si colgono gli elementi generali citati nella premessa: norme fiscali che spesso non dialogano tra loro e che rendono difficile lo sviluppo di specifiche attività immobiliari. Passando, poi, all'analisi della fiscalità indiretta che grava sull'acquisto di abitazioni residenziali, possiamo analizzarne un aspetto di ampia portata: l'acquisto della prima casa.

La tassazione indiretta è calcolata con modalità sostanzialmente differenti a seconda che l'acquisto sia effettuato con l'intervento di una società di costruzione/ristrutturazione rispetto al caso in cui la cessione avvenga da parte di una persona fisica. Nel primo caso (premessi che la cessione avvenga entro cinque anni dal termine della costruzione/ristrutturazione) verrà applicata IVA nella misura del 4% da calcolarsi sul prezzo di compravendita. Nel secondo caso, invece, si applicherà l'imposta di registro nella più contenuta misura del 3% e, soprattutto, calcolata su una base imponibile notevolmente ridotta (il c.d. "prezzo valore"). Nel caso in cui, invece, la cessione da parte del costruttore avvenga dopo i cinque anni dal termine della costruzione/ristrutturazione, sul trasferimento verrebbe applicata l'imposta di registro nella citata misura del 3% (sempre con applicazione del meccanismo del c.d. prezzo valore) ma la società di costruzione/ristrutturazione subirebbe un effetto negativo riveniente nel mutamento della percentuale di detraibilità IVA da pro-rata che, in sostanza, appesantisce il conto economico dell'impresa cedente e,

conseguentemente, la sua capacità di offrire un prodotto a condizioni economiche competitive. Su questo punto, in un Paese dove una importante parte delle transazioni immobiliari riguarda immobili già esistenti (si pensi ai centri storici delle città), non si può ritenere ammissibile questa evidente differenza in materia di tassazione che grava sull'acquirente. Passiamo ora ad analizzare la disposizione sulla cedolare secca sulle locazioni. Questa disposizione, nella sua formulazione attuale, tenuto conto della potenzialità della stessa di far emergere un importante "sommerso", sembra incontrare i favori di molti commentatori. La cedolare secca, infatti, all'aspetto fiscale somma una disposizione con evidente portata antievasiva, dando la possibilità all'inquilino di invocare l'applicazione di un regime di favore in caso di mancata registrazione del contratto da parte del locatore. Tuttavia, la disposizione è tutt'ora in attesa di essere resa definitiva

ed operativa e potrebbe subire delle sostanziali modifiche prima della sua emanazione. In ultimo, possiamo evidenziare la norma che ha esteso di un anno (portandolo a cinque anni) il termine che le società di costruzione/ristrutturazione hanno per finalizzare la cessione delle unità immobiliari residenziali realizzate. Al superamento di questo, l'effetto principale, come sopra anticipato, sarà la cessione degli immobili in esenzione IVA, con conseguente modifica del pro-rata di detraibilità IVA la quale, di fatto, determina un effetto negativo sul costo di costruzione/ristrutturazione complessivo. Tenuto conto dell'attuale situazione economica, forse, il legislatore avrebbe potuto ipotizzare un periodo ancora più lungo per consentire un maggior respiro alle imprese costruttrici. In conclusione, pur avendo soltanto tratteggiato alcune problematiche, e nella consapevolezza di aver limitato la nostra indagine ai principali aspetti connessi alle unità residenziali, risulta evidente come debbano essere previste delle modifiche strutturali afferenti la fiscalità del settore immobiliare, al fine di consentire al sistema una massima competitività o, se non altro, per fornire chiarezza su norme che hanno un effetto determinante sullo sviluppo del settore.

Tessere relazioni,



La città, agli occhi di osservatori disattenti, appare costruita dai grandi sviluppatori immobiliari, dal soggetto pubblico o dalle imprese di costruzione. Spesso non è stato riconosciuto tra questi soggetti l'attore cooperativo, nello specifico nella forma delle cooperative di abitazione o – meglio – di abitanti. Questa realtà storica, solida e poco avvezza al marketing ha costruito, costruisce e si candida a costruire ancora molte case nella nostra città, tenendo sempre presente le proprie radici, i propri principi ispiratori e i propri valori. Due sono le principali tipologie di cooperative di abitanti: quelle a proprietà indivisa e quelle a proprietà divisa. Le prime, patrimonio soprattutto dell'esperienza mutualistica di origine socialista e operaista di Legacoop, forniscono ai propri soci alloggi concessi nella forma del godimento – una forma simile all'affitto – a canoni estremamente vantaggiosi, raccogliendo risparmio tra i soci stessi e godendo quindi di importanti riserve economiche da investire con grande oculatezza. Le seconde, esperienza maggioritaria della realtà cooperativa di matrice cattolica di Confcooperative, organizzano i soci, attivano tutte le competenze e le iniziative per gestire processi urbanistici ed edilizi anche molto lunghi, assegnando ai soci stessi gli alloggi in proprietà, generalmente a prezzi sensibilmente inferiori a quelli di mercato.

In questo breve scritto tratterò di questa seconda modalità di fare cooperazione. Occorre specificare che le cooperative di abitanti, a differenza di quanto si tenda a immaginare, non fruiscono di particolari agevolazioni fiscali o economiche che le pongono in posizioni di forte vantaggio rispetto ad altri soggetti; se mai tali corposi vantaggi vi sono stati, oggi non v'è più traccia. Le cooperative, dunque, sono imprese, non di capitale, bensì di persone. Non tese a fare profitto, bensì tese a rispondere ai bisogni dei propri soci costruendo la migliore casa al minor costo, facendo attenzione – come in ogni impresa – a far quadrare i conti. Quali sono i caratteri peculiari e le conseguenti modalità operative caratteristiche di una vera cooperativa? Il punto di partenza ineludibile è un'affermazione chiara: non si dà una vera cooperativa se non ci sono i soci: società di persone, appunto. E, nelle realtà più autentiche, le iniziative immobiliari cooperative

vengono intraprese solo se i soci prenotari sono presenti in maniera cospicua – se non totalitaria – nella cooperativa. Ciò corrisponde al principio dello scambio mutualistico in cui i soci versano risorse per comprarsi la casa, avviando una forte esperienza partecipativa. I soci spesso entrano in cooperativa anni prima di vedere realizzato il proprio alloggio, assumendosi l'onere – e qualche volta il rischio – di essere imprenditori di loro stessi. Nelle esperienze cooperative più autentiche e radicalmente mutualistiche – penso qui alle esperienze che meglio conosco (cooperative CCL) – i soci prenotari sono parte maggioritaria anche dei consigli di amministrazione delle cooperative. Ecco svelato il primo elemento sostanziale della competitività delle cooperative vere: i costi della partecipazione, elemento ontologico dell'autentica cooperazione, non vengono contabilizzati e capitalizzati. Sono la radice stessa di questo modello di impresa, determinandone la connotazione sociale. Questo fattore, fattore di solidità, consente poi alle vere cooperative di frazionare i rischi, emancipando l'impresa cooperativa dalla dipendenza dalle banche. È chiaro però che organizzare i soci, motivarli quando le iniziative hanno tempi di realizzazione lunghi, ascoltarne le ragioni, le richieste e le pretese, è mestiere sì stimolante, ma anche molto faticoso e dispendioso, richiedente energia, passione e motivazioni autenticamente "sociali". Se a tali sforzi si attribuisse un costo, si annullerebbe il differenziale economico di vantaggio rispetto ad altri soggetti; se tali sforzi non si facessero – come talvolta accade – scimmiettando altri tipi di impresa, si sarebbe nell'ambito delle false cooperative, dette spurie, realtà da contrastare con vigore. Una volta raccolta e organizzata la cosiddetta "compagine sociale", l'iniziativa si avvia, nel dipanarsi di tutto l'iter urbanistico ed edilizio: la cooperativa, che spesso aderisce a un consorzio, segue tutti i complessi passaggi che devono portare alla concessione dei titoli necessari per realizzare l'alloggio. Contemporaneamente si definisce il progetto edilizio, procedendo poi ad appaltare i lavori a imprese di costruzione o a cooperative di produzione e lavoro (che sono cosa altra rispetto alle cooperative di abitanti), facendo attenzione sempre al mantenimento di alti standard qualitativi per i propri soci. Qui si annida un altro fattore competitivo

Alessandro Maggioni

Presidente Federazione Lombardia - Confcooperative

costruire case

Getty Images



per una vera cooperativa: non avendo mai commistione d'interesse tra cooperativa e impresa di costruzione, il socio ha la certezza che l'alloggio che si realizzerà avrà i requisiti qualitativi e prestazionali contenuti nella descrizione lavori condivisa e che il costo dell'appalto sarà – pro quota – frazionato tra tutti i soci. Ecco dunque l'arrivo alla fine dell'iniziativa, con l'assegnazione dell'alloggio al socio, assegnazione che in un'iniziativa immobiliare classica non è altro che la vendita. La presenza della cooperativa o, meglio, del Consorzio, non si esaurisce però con il rogito dell'alloggio, ma continua anche dopo. I servizi erogati dalle nostre realtà, infatti, non sono solo servizi tecnici ma si possono caratterizzare anche come servizi alla persona e alla socialità. Ciò si esplica, come ad esempio nell'esperienza della cooperativa Solidarnosc Servizi all'Abitare, in una serie di servizi post-assegnazione – di carattere condominiale e relazionale – che tengono viva la tensione mutualistica e partecipativa, fornendo prestazioni di qualità e tessendo positive relazioni tra le persone. Da quanto sommariamente descritto appare chiaro che l'ottenimento di un risultato ottimale in un'iniziativa cooperativa non è ascrivibile a fantomatici vantaggi, bensì a un insieme di condizioni connaturate al modello di impresa che vede al centro il coinvolgimento attivo dei soci e la non corresponsione di profitti ma – al massimo – della realizzazione di un utile d'impresa che viene reinvestito in iniziative di carattere sociale. Quando si sviluppa un'iniziativa cooperativa – e in alcuni casi queste avventure possono durare anche sei, sette anni – si crea quindi una comunità o, meglio, un "consorzio civile" tra i soci che diviene – spesso con fatica – processo formativo.

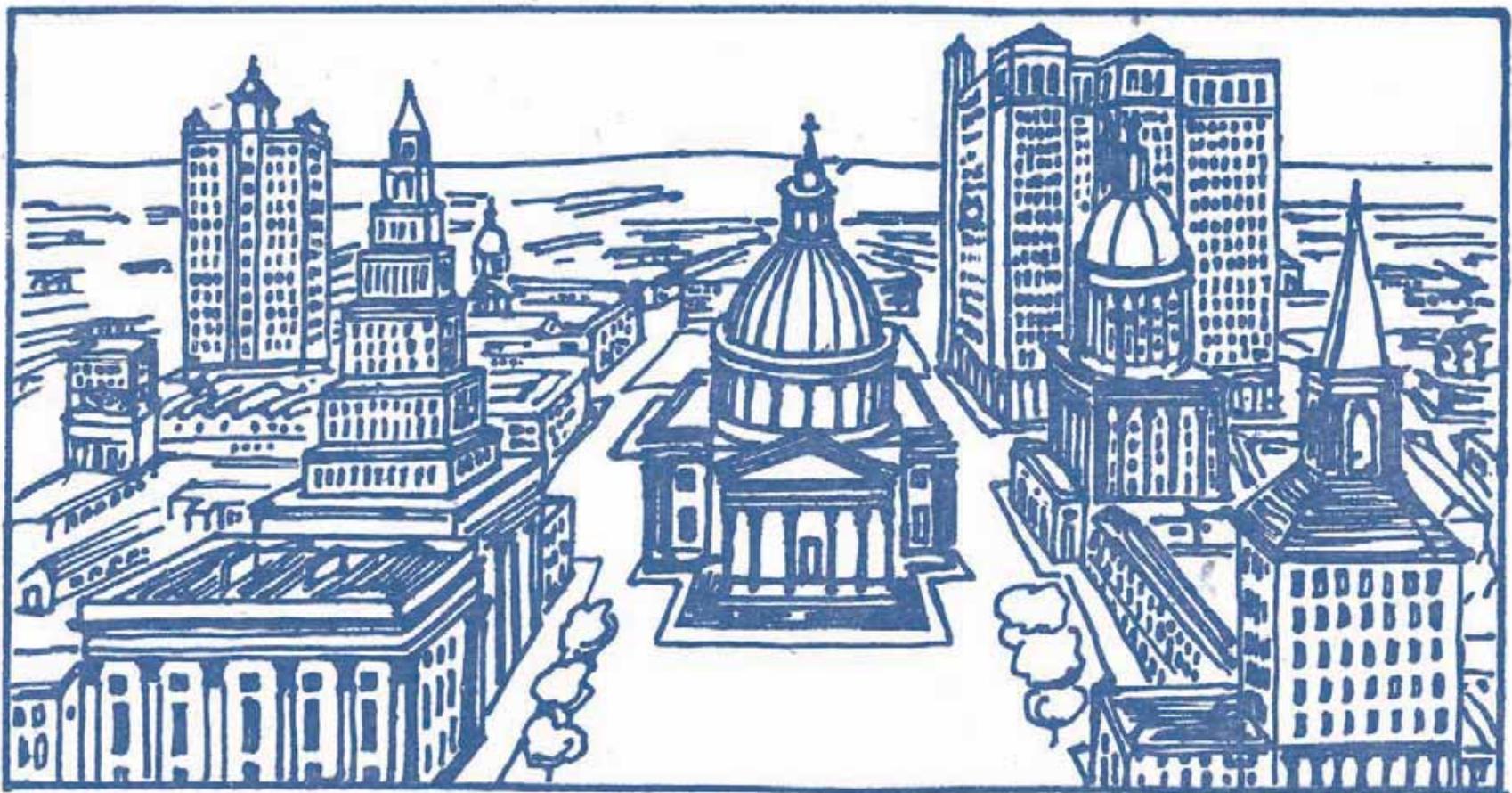
Ci si educa al confronto reciproco, alla ordinata esposizione di ragioni, bisogni e pretese, alla civile rivendicazione di diritti e al responsabile esercizio di doveri; si impara a capire, dall'interno, la complessità dei processi urbanistici e dell'armamentario tecnico/normativo connesso alla costruzione di una casa. Insomma, si imparano le regole della democrazia civile, facendo impresa. Per questo è chiaro che per fare vera cooperazione è necessaria, oltre alla professionalità, una viva motivazione sociale. Senza questi ingredienti si fa poca strada; anzi, si fanno disastri. Spesso, infatti, si assiste alla creazione di cooperative



spurie, senza soci, magari strumento di una singola persona, sfruttando l'appello che l'aura di socialità può portarsi appresso. La cooperativa, come l'impresa, è cosa seria. Non si addice a usi speculativi o a distorsioni della sua missione originaria. L'impegno dei gruppi dirigenti del movimento cooperativo – oggi unificatosi nella "Alleanza delle Cooperative italiane" – è quello di qualificare sempre più le imprese aderenti alle proprie associazioni come imprese autenticamente sociali, nel senso pieno e non assistenziale del termine, rigorose e mutualistiche. Quando questi fattori coesistono, i risultati si ottengono. È chiaro che per chi scrive il modello dell'impresa cooperativa è il modello di impresa ideale, capace di coniugare l'espletamento di interessi privati dei singoli soci con un più ampio interesse generale. Ma è altresì chiaro che una democrazia vera si fonda sulla compresenza e coesistenza di diverse forme di impresa privata (perché, è bene ricordarlo, le cooperative sono imprese pienamente private). Dalla competizione trasparente – che può anche divenire cooperazione tra diversi – nasce l'innovazione e cresce la qualità di quanto si produce e si offre ai soci. Quindi se è un bene che vi siano cooperative not for profit e imprese profit, è un male – sempre a opinabile avviso di chi scrive – che operatori si mettano a fare gli imprenditori e che imprenditori si mettano a fare i operatori; la chiarezza dei ruoli e delle differenti missioni è fondamentale. È auspicabile dunque che anche a Milano, città che dell'intraprendenza individuale ha fatto una sorta di religione laica, si strutturino – nella chiara e forte distinzione di ruoli – interferenze virtuose, scambi culturali, confronti serrati e, laddove vi siano le condizioni, collaborazioni imprenditoriali tra le forze vive di questa città. Se si riuscirà a fare un poco più di sistema è immaginabile che tutti ne possano godere: dagli imprenditori ai operatori, sino ai cittadini e alla città. Perché il territorio, lo spazio e le case non siano più solo oggetto di sfruttamento economico, ma contenitori di senso, relazioni, attività e tendenti a una qualità etica ed estetica sempre più alta.

architetture

Sostituzione edilizia



Cino Zucchi

Architetto

Le illustrazioni che accompagnano l'articolo sono tratte da A. Trystan Edwards, Good and Bad Manners in Architecture; esse esemplificavano nel testo originale le argomentazioni dell'autore sulla necessità di un "galateo architettonico" al quale i nuovi edifici avrebbero dovuto volontariamente sottoporsi per cercare di ricostituire un paesaggio urbano significativo, perso a suo parere per l'eccesso di individualismo progettuale degli edifici della città moderna.

e galateo urbano

Mentre il funzionalista cerca il massimo possibile adeguamento a un fine il più possibile specifico, il razionalista cerca l'adattamento al più grande numero di possibilità. (...) Niente di più comprensibile che il razionalista metta particolare enfasi sulla forma. La forma nasce con lo stabilirsi delle relazioni tra gli uomini. L'uomo solitario, isolato nel mezzo della natura, non ha alcun problema formale. (...) La questione della forma nasce con l'unione di più individui, e la forma è ciò che rende possibile la convivenza tra gli uomini."

Adolf Behne, Der Moderne Zweckbau, 1923

"Può un insieme casuale di edifici, ognuno concepito singolarmente, ed espressivo nient'altro che della sua funzione immediata, veramente essere descritto come una città? Qual è l'attributo che rende un edificio "urbano"? (...) Perché un edificio sia urbano deve avere urbanità (il termine inglese "urbanity" può essere tradotto in italiano come "buona educazione" o "cortesia" n.d.a.). Ora l'urbanità, come tutti sanno, significa né più né meno che buone maniere, e la sua mancanza attesta piuttosto cattive maniere.

Ci sono molte maniere in cui un edificio può mostrare cortesia o maleducazione nei confronti di un altro. (...)

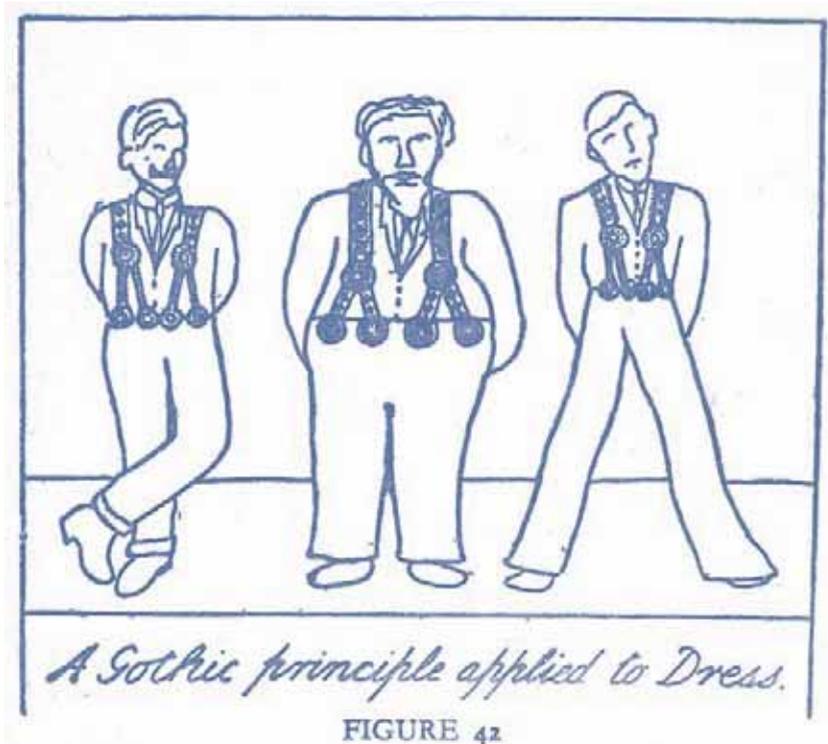
Il vero problema è che l'elemento anarchico sta trionfando in tutte le arti. Ci viene detto che l'arte è l'espressione di emozioni. La maggior parte degli edifici o dei quadri più esecrabili sono perdonati sulla base dell'argomento che essi rappresentino con sincerità ciò che l'artista sentiva. (...) La dottrina che un edificio debba proclamare la personalità del suo progettista è stata la causa di molta volgarità in architettura."

A. Frystan Edwards, Good and Bad Manners in Architecture, 1924

"Tutto è lecito. Ma non tutto edifica."

San Paolo, Prima lettera ai Corinzi

Sia nel sentire comune che all'interno delle teorie artistiche, l'architettura è sempre stata concepita come "arte civile" per eccellenza. La nostra esperienza della città storica è simile a quella di una seconda natura, un ambiente perfettamente plasmato per la nostra vita comune. Le strade, le piazze, lo spazio collettivo della città antica ci commuovono; essi danno forma al nostro stare insieme, e sono in questo senso "edificanti", costituendo una rappresentazione fisica dei rapporti sociali e della comunità.



Questa visione rassicurante della città come "casa collettiva" risorge ripetutamente nel tempo, assumendo spesso i caratteri della favola, del luogo comune. Ma già lo scenario cangiante e conflittuale della Parigi di fine secolo, punto di passaggio tra città e metropoli, evocava in Charles Baudelaire sensazioni ben diverse dalla serena chiarezza delle prospettive ideali del Rinascimento:

"La vertigine sentita nelle grandi città è analoga alla vertigine che si prova in mezzo alla natura. - Delizie del caos e dell'immensità."

Il tentativo di comprendere la nuova dimensione della metropoli porta la prima generazione del moderno a vedere spesso il centro antico come un male da estirpare, tutt'al più lasciandone alcune testimonianze monumentali come frammenti sparsi nella nuova "foresta" che sarebbe sorta ai piedi dei sublimi edifici-landmark resi possibili dalle nuove tecnologie. Ma la forte carica etica del Movimento Moderno, il suo tentativo di costruire un nuovo Esperanto a partire dall'analisi dei bisogni elementari dell'uomo piuttosto che dai repertori stilistici dell'eclettismo fin de siècle, concordava per paradosso con la cultura precedente su una condizione ineliminabile: il concetto di "condivisibilità", l'idea che l'architettura possa incarnare e dare forma a valori universali, sentiti in vario grado da tutti gli strati sociali. La coscienza moderna credeva fermamente che, una volta modificato con argomenti logici il sentire comune che vedeva gli stili del passato come unici depositari della forma collettiva, si sarebbe potuto costruire una nuova città su un programma (il diritto alla casa, al lavoro, allo svago, alla natura, al sole) che ogni persona dotata di buon senso avrebbe condiviso, e quindi desiderato perseguire.

Lo shock della condizione post-moderna in cui l'architetto contemporaneo si trova a operare è forse questo: l'architettura, arte civile capace di dare forma compiuta alla dimensione collettiva, si trova oggi a confrontarsi con la "insindacabile" pluralità degli odierni lifestyles. Se l'estetica classica si appella in maniera forse illusoria al canone, concepito come tentativo di fissazione di criteri formali condivisi, viviamo oggi una sorta di versione caricaturale del sentire romantico, dove ognuno è stimolato a esprimersi come vuole, in un ormai consolidato relativismo delle forme e del loro apprezzamento. Nelle altre arti la soluzione a questa mancanza di fondamenti unitari è piuttosto semplice: pubblici diversi, con diversi valori, diverse aspettative, diversi "gusti", fruiscono opere diverse senza disturbarsi reciprocamente. L'avida lettrice della serie Harmony non è obbligata a leggere James Joyce, né lo spettatore di Vacanze sul Nilo dei Vanzina reggerebbe forse Il Settimo Sigillo di Ingmar Bergman; chi ascolta



FIGURE 33B

in cuffia le Spice Girls non deve necessariamente presenziare a un festival in memoria di Alban Berg. Ma l'architettura è piantata per terra, e la città "consta" delle sue architetture. Se nelle altre arti l'autore è relativamente libero di produrre l'opera, salvo poi sottoporsi alla spietata ordalia dell'audience, l'architetto ha qualche difficoltà in più. Nel caso di conflitto tra diverse scale di valori, a chi deve rispondere, a chi deve "piacere"? alla propria coscienza? al committente? al politico? alla giungla di tecnici che interpretano le leggi? a un'ideale quanto inesistente "comunità"? alle riviste e ai critici di settore? Molti dei dilemmi teorici, estetici, operativi che confusamente agitano il dibattito sopra le sorti delle città italiane nei prossimi anni vanno collocati sullo sfondo di una più generale difficoltà di trovare uno statuto condiviso sul valore del fatto urbano. Se ancora negli anni trenta e quaranta le pagine dei giornali riportavano appassionati dibattiti sull'aspetto fisico dei nuovi interventi, non è forse un caso che nella città contemporanea si percepisca sempre più il disagio nelle forme di un'inadeguatezza di natura "ambientale". Un esame per campioni statistici all'interno della trasformazione quotidiana alla quale ogni città è sottomessa non può che rivelare quello che in ogni epoca costituisce il "punto medio" di una cultura edilizia. Ma proprio questo punto medio è quello che in ogni epoca dà forma al tessuto della città e in ultima analisi ne determina il "carattere". Da una parte possiamo constatare un diffuso quanto estemporaneo adeguamento "stilistico" alle immagini correnti delle architetture "di successo", applicato senza alcun tipo di reinterpretazione critica o rapporto con il contesto specifico nel quale gli edifici vengono collocati; dall'altra, le stanche figure architettoniche di una mal compresa continuità vorrebbero strappare consensi facili in nome di una "tradizione" evocata in forma del tutto superficiale. A Milano, i progetti di edifici di sostituzione all'interno del tessuto consolidato sembrano aver perso la capacità di articolare un lessico comprensibile. Essi appaiono spesso frammenti "suburbani" importati in città. Del suburbio hanno varie

caratteristiche: innanzitutto il darsi come oggetti isolati, incapaci di costituire uno sfondo visuale adeguato alla definizione dello spazio pubblico; poi la difficoltà di articolare il rapporto con il suolo, spesso risolto con cancellate o recinti che diventano le icone di una privacy senza alcuna velleità di dialogo; infine una sorta di analfabetismo architettonico che mischia senza alcun senso una pretesa originalità lessicale o tecnologica ad ammiccamenti storicisti di varia provenienza. Arthur Trystan Edwards, un urbanista inglese del secolo scorso di tendenze piuttosto conservatrici, aveva paragonato l'urbanità degli edifici alle "buone maniere" che regolano in una società il rapporto tra i diversi individui. Se la migliore architettura milanese del secondo dopoguerra sembrava aver additato la via di un moderno capace di reinterpretare in maniera critica i vincoli insediativi e volumetrici e il lessico della città consolidata, dagli anni settanta in poi abbiamo assistito a una rilevante "caduta di tono" complessiva dei progetti di riforma del tessuto storico. Il dilemma tra l'accettazione di una "nuova barbarie" edilizia data dalla perdita di qualsivoglia criterio di condivisibilità e l'imposizione di regole di natura "estetica" che spesso generano opportunismi formali di scarso valore non è di facile risoluzione. In campo formale, le leggi servono poco se non sono interiorizzate in "costumi"; ma a loro volta questi hanno bisogno della ricostruzione di una sintassi urbana condivisa, di una cultura formale che sappia mantenere il carattere pubblico dello spazio urbano pur evolvendosi continuamente in rapporto a nuovi valori e modi di vivere. Alla condizione di libertà contemporanea dobbiamo forse rispondere con la ricostruzione della sensibilità collettiva nei confronti della qualità, pur sapendo che questa parola assume oggi inevitabilmente sensi contrastanti se proferita in consessi diversi. Per nostra fortuna, la città sopravvive alle oscillazioni del gusto, che non sono ancora riuscite a cambiarne in toto la fisionomia, in quella dimensione di "lunga durata" che contraddistingue la lenta modifica della crosta terrestre da parte dell'uomo. La storia ci insegna che le grandi città hanno saputo digerire e integrare le diversità, e la città è spesso più potente e forte delle sue architetture. Ma nelle sue architetture essa si specchia e si rappresenta. Diceva Gio Ponti nel 1954 in un'accurata lettera ai colleghi della Commissione Edilizia di Milano in difesa della Torre Velasca: "Milano non è minacciata dagli architetti moderni, essa è minacciata invece da quella massa edilizia senza padre né madre, cioè senza progettisti, che ne abbruttisce sconciamente i quartieri nuovi. Milano si sviluppa esclusivamente come città moderna (né può essere altrimenti) e l'esistenza di una classe valorosa e coltissima di architetti moderni che operano in essa è la nostra più alta garanzia." Più che imboccare le vie opportuniste del consenso a tutti i costi o delegare alla star del giorno i problemi che l'incapacità di una classe dirigente non ha saputo risolvere, il compito del dibattito contemporaneo sulla nostra città è forse quello di ricostruire nelle generazioni più giovani la coscienza e l'orgoglio civile di questa "classe valorosa e coltissima", capace di rischiare ma anche di comprendere il delicato organismo del territorio europeo, l'irreversibilità della nostra azione, la grande responsabilità che ne deriva.





FIGURE 26A



FIGURE 26B



FIGURE 26C



FIGURE 26D



FIGURE 27A



FIGURE 27B



FIGURE 27C



FIGURE 27D

Milano tra vecchio e nuovo

**Edificio residenziale/commerciale
Via Ruggero Boscovich 18**

Committente:
Beni Stabili s.p.a.
Progetto architettonico:
StudioPaoloPomodoro, Paolo Pomodoro
con Andrea Carlesso e Chiara Patuzzo



**Ampliamento edificio esistente
a destinazione artigianale/industriale
Via Tortona 31**

Committente:
La Italiana Produzioni sas di Paolo Bassetti
Progetto architettonico:
Studio Calzoni Architetti,
Sonia Calzoni





**Intervento di edilizia residenziale,
a canone di locazione sociale, moderato
e convenzionato Area di via Rizzoli**

Committente:
Comune di Milano
Direzione Centrale
e Sviluppo del Territorio
Settore valorizzazione aree comunali
e non comunali
Servizio pianificazione interventi
di edilizia pubblica
Soggetto attuatore:
CME - Consorzio Imprenditori Edili
Progetto architettonico:
OP Architetti Associati:
Giuseppe De Carlo,
Andrea De Eccher,
Giorgio Girardi

**Edificio per uffici a Milano
Via Siusi 7**

Committente: Seteci Scpa	Imprese: Codelfa spa
Progetto architettonico: Giussaniarch Roberto Giussani e Andrea Balestrero	Gozzo Impianti Simete srl Stahlbau Pichler Srl

**Edificio residenziale
Via Cefalù**

Sviluppatore/proprietà:
Faro Uno Srl
Progetto architettonico:
Studio AGP,
Andrea Beretti
con Jacopo Alberti



Stefano Stanzani*

Immagini Ufficio Studi FIMAA

* Responsabile Scientifico FIMAA Milano

La relazione canone/prezzo è stata molto studiata dai ricercatori di estimo, ed in taluni casi sono sorte teorie che affermano addirittura la mancata esistenza di relazione tra le due entità.

In realtà, è noto da tempo come ad un rialzo dei canoni (ordinariamente) corrisponda, seppur con qualche lag temporale di distanza, un apprezzamento anche dei prezzi di vendita e come ad una diminuzione del costo degli affitti, segua un tendenziale ridursi dei valori di scambio. Le motivazioni, molto banalmente, vanno ricondotte ad una capacità di spesa, o meglio, al reddito disponibile delle famiglie (e delle imprese).

Il mercato immobiliare milanese

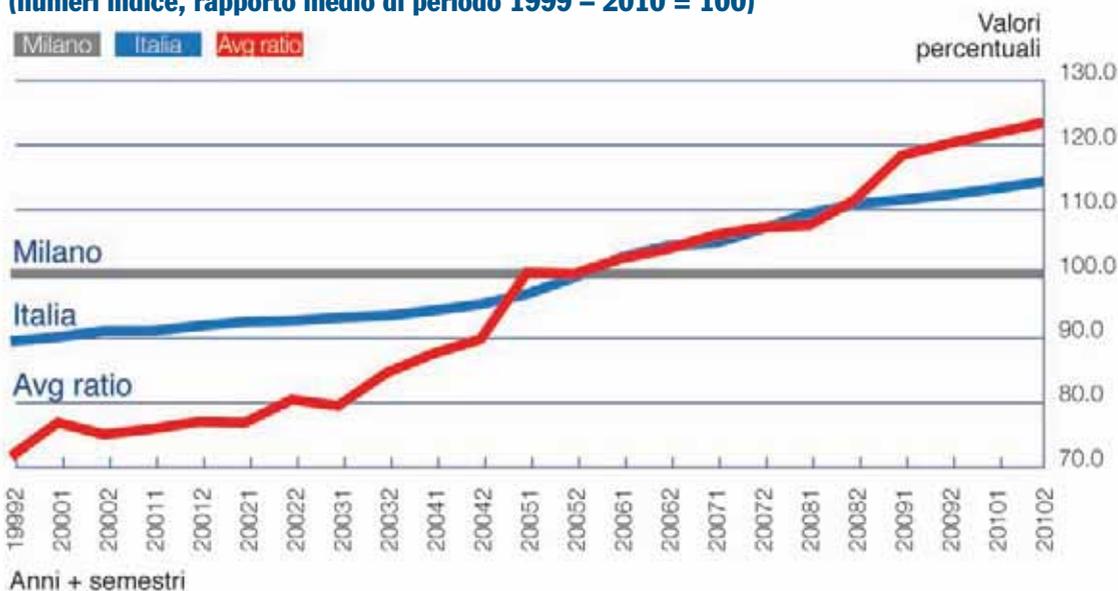


Fig.1_ Milano città
Numeri indice dei prezzi e dei canoni medi di appartamenti recenti (Il semestre 1992 = 100)



Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano

Fig.2_ Prezzi medi di appartamenti recenti in rapporto ai canoni medi di locazione
(numeri indice, rapporto medio di periodo 1999 – 2010 = 100)

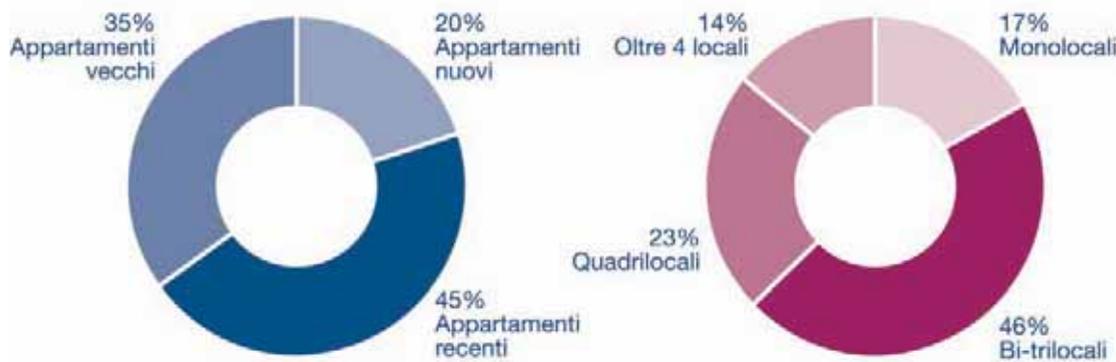


Fonte: Elaborazioni Ufficio Studi FIMAA Milano su fonti varie

Quando l'economia "gira" esiste una situazione in cui le famiglie e le imprese hanno più fiducia nel futuro: ciò trova espressione in una aspettativa virtuosa di redditi che si traduce in mancati timori di perdita di lavoro. La disponibilità di spesa è maggiore sia dal punto di vista della vendita, sia da quella dell'affitto. In questi periodi, normalmente, il credito supporta le famiglie e gli altri operatori economici, ed i due mercati – quello della vendita e quello dell'affitto – tendono a muoversi all'unisono. Quando invece le cose non vanno nel verso giusto, per esempio a causa di una restrizione di credito o di una crisi economica, i movimenti dei canoni e dei prezzi non sono più contestuali, ed il rischio diviene quello di uno "shock" sul mercato.

Sul mercato del capoluogo lombardo, nel corso degli ultimi 10 anni si sono attraversate tre fasi: la prima, dal 1999 (ma potremmo affermare dal 1997) fino al 2004, in cui i livelli dei canoni sono cresciuti, una seconda, in cui l'andamento dei canoni è rimasta tendenzialmente stabile (fino al 2008) e l'ultima che li vede in tendenziale diminuzione (fig. 1). L'analisi dei movimenti della relazione di prezzi e canoni designa una "nuova curva", emblematica della situazione congiunturale attuale e prospettica: il rapporto dei prezzi medi di compravendita ai canoni di locazione (tradotto in numero indice considerato il dato medio di periodo 1999-2010 pari a 100) individua i potenziali rischi di "sopravalutazione" dei prezzi in relazione alla capacità di spesa delle famiglie (misurata dai canoni di locazione). Mentre il dato "medio" italiano individua un rischio medio del 14,4%, quello milanese sale fino al 23,2%: questo non significa, con evidenza, che i prezzi dovranno lasciare sul tappeto tale percentuale per essere considerati "normali", quanto che se la capacità di spesa, in definitiva, il canone di locazione corrisposto dalle famiglie non potrà aumentare (per via della crisi economica e di altre misure), si potrebbero verificare rischi di sopravalutazione dei prezzi di tale

Fig. 3 Ripartizione del numero di scambi residenziali effettuati nel 2010 per vetustà dell'immobile e tipologia (valori %)



Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano

**Tav.2 Milano città
Valori di mercato del comparto residenziale e variazioni % semestrali, annuali e quinquennali**

Comparto	Prezzo €/mq II semestre 2010	Var. % semestrale	Var. % annuale	Var. % quinquennale
Appartamenti nuovi	4.679	1,1	2,6	10,1
Appartamenti recenti	3.459	1,1	2,0	8,2
Appartamenti vecchi	3.039	0,7	1,7	7,6

Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano

Tav.3 Milano città – Canoni minimi e massimi medi di appartamenti per cerchia

Tipologia	Zona urbana	Canone annuo €/mq II semestre 2010	Variazione % 6 mesi	Variazione % 1 anno	Variazione % 5 anni
Monolocali	Centro	350	0,0	0,0	-7,9
	Bastioni	270	3,8	3,8	-6,3
	Circonvallazione	210	0,0	-4,5	-19,2
	Decentramento	164	2,5	2,5	-10,9
	Media	249	1,4	0,4	-10,6
Bilocali	Centro	280	0,0	-2,3	-8,7
	Bastioni	193	0,0	0,0	-9,4
	Circonvallazione	167	0,0	0,0	-12,0
	Decentramento	145	0,9	0,9	-5,2
	Media	196	0,2	-0,7	-9,0
Trilocali	Centro	185	0,0	0,0	-9,8
	Bastioni	150	0,0	-1,6	-14,3
	Circonvallazione	85	0,0	3,0	-12,8
	Decentramento	78	0,0	-3,1	-11,4
	Media	124	0,0	-0,5	-11,9
Quattro locali e oltre	Centro	180	0,0	-2,7	-10,0
	Bastioni	140	0,0	-3,4	-15,2
	Circonvallazione	85	0,0	3,0	-10,5
	Decentramento	73	0,0	-6,5	-17,1
	Media	119	0,0	-2,6	-12,8

Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano

entità. Il confronto dell'indicatore in alcuni mercati europei designa una situazione italiana nettamente più favorevole rispetto per esempio al Regno Unito o alla Francia, dove i rischi di sopravvalutazione possono anche sfiorare il 50-60% (fig. 2). La crisi "globale" tuttavia, non ci mette al riparo da eventuali rischi di una doppia "v" nel ciclo economico congiunturale immobiliare, considerati, simultaneamente, l'indice di sopravvalutazione dei prezzi e gli ultimi dati diffusi dall'Agenzia del Territorio sul numero di scambi residenziali che testimoniano una decisa inversione di tendenza rispetto al 2008 e al 2009, generata soprattutto da una crescita dell'attività transattiva nelle grandi città (nel terzo trimestre dell'anno 2010, si annoverano variazioni percentuali tendenziali del 19,7% a Milano, del 13,9% a Roma e del 7% a Bologna; tav. 1). Sul mercato milanese, in base alle nostre rilevazioni, nel corso dell'ultimo anno sono stati maggiormente compravenduti bi-trilocali (46% delle vendite) ed è stato maggiormente trattato il prodotto "recente" (45% dei casi; fig. 3). Ci aspettiamo, tuttavia, una imminente modificazione strutturale delle distribuzioni del numero di vendite, sia per vetustà che per tipologia, in relazione alle reali innovazioni che il PGT, in corso di "adozione", potrebbe generare. Molto probabilmente, vi sarà un'ampia domanda orientata verso le nuove costruzioni che si localizzeranno nei nuovi quartieri policentrici nella città, a discapito di una rendita urbana "classica"; quest'ultima molto probabilmente, sarà contrassegnata dalla contemporanea esistenza di una molteplicità di nuovi "centri" che si sposteranno dalla sola localizzazione originaria ai piedi della "Madonnina". L'appartamento usato, nelle localizzazioni "compatibili" con il nuovo Piano, tuttavia e soprattutto adesso, rappresenta un "vero affare": si può contare, infatti, su una crescita di prezzi relativamente contenuta (inferiore in cinque anni di due punti percentuali a quella del nuovo) ed in grado di garantire interessanti redditività

Tav.1_Numero di scambi residenziali e variazioni percentuali annuali

Città	Numeri di scambi				Variazioni % annue		
	2007	2008	2009	2010*	2008	2009	2010*
Milano città	21.843	18.973	17.662	18.511	-13,1	-6,9	4,8
Totale Italia	809.177	686.587	609.145	611.274	-15,1	-11,3	0,3

* Preconsuntivi.

Fonte: Elaborazioni Ufficio Studi FIMAA Milano su dati Agenzia del Territorio

Tav.4 Rapporto numero di scambi/Stock abitativo nel I semestre 2010 nelle macroaree della “grande Milano” e differenze percentuali a un anno e a 5 anni

Macroaree	Scambi/Stock I semestre 2010 (valori %)	Differenze % annuali	Differenze % quinquennali
ABBIATENSE MAGENTINO	1,48	0,00	-0,80
ALTO MILANESE	1,30	0,01	-0,77
CINTURA NORD	1,19	-0,06	-0,55
DIRETTRICE EST	1,63	-0,08	-0,99
MILANO CITTÀ	1,24	0,07	-0,45
SUD MILANO	1,49	0,17	-0,86
Totale Provincia	1,32	0,03	-0,60

Fonte: Elaborazioni Ufficio Studi FIMAA Milano su dati Agenzia del Territorio

Tav.5 Dinamica dello stock residenziale: variazioni percentuali a 1 e a 5 anni

Macroaree	Variazioni % annuali	Variazioni % quinquennali
ABBIATENSE MAGENTINO	0,4	11,7
ALTO MILANESE	0,4	12,5
CINTURA NORD	0,5	7,0
DIRETTRICE EST	0,4	14,0
MILANO CITTÀ	0,6	3,4
SUD MILANO	0,5	10,6
Totale Provincia	0,5	7,0

Fonte: Elaborazioni Ufficio Studi FIMAA Milano su dati Agenzia del Territorio

Tav.6 Provincia Prezzi medi e variazioni % degli appartamenti

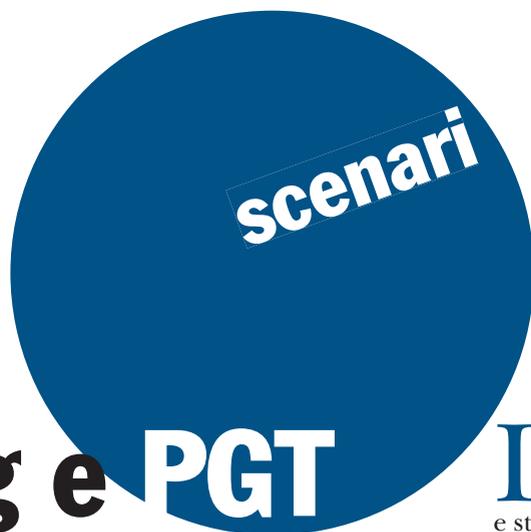
Macroaree	Prezzo medio II semestre 2010 €/mq	Var. % 6 mesi	Var. % 12 mesi	Var. % 60 mesi
ABBIATENSE MAGENTINO	1.658	-3,5	-0,9	8,8
ALTO MILANESE	1.304	-0,5	-3,8	7,8
CINTURA NORD	1.810	-0,1	-1,7	5,4
DIRETTRICE EST	1.560	0,0	-0,5	4,4
MILANO CITTÀ	3.556	1,0	2,1	2,2
SUD MILANO	1.539	0,1	-1,1	15,7
Totale Provincia	1.905	-0,3	-0,4	6,3

Fonte: Ufficio Studi FIMAA Milano

potenziali lorde annue (espresse dal rapporto tra canone corrente e prezzo di acquisto) che si aggirano in media tra i 3 ed i 4 punti percentuali; un valore del tutto confrontabile con il 4,9% di rendimento lordo offerto dal BTP trentennale nell'ultima asta di gennaio (tav. 2 e 3).

Spostando l'interesse dell'analisi sulla “città metropolitana” le risultanze non appaiono dissimili rispetto a quelle evidenziate per la città, anche se, inevitabilmente, si riscontrano alcune differenze nelle macroaree territoriali (tav. 4).

Nella prima parte dell'anno 2010, emergono maggiori difficoltà di vendita nella “Cintura Nord” e, soprattutto, nella “Direttrice Est” dove l'elevato numero di nuove abitazioni (cresciuto del 14% in cinque anni) non sembra aver trovato risposta in una domanda in grado di assorbire tutto il prodotto, a differenza di quanto rilevabile nella zona Sud (+10,6% di abitazioni in cinque anni, ma domanda più tonica, espressa anche da rialzi nei prezzi medi di vendita di quasi 16 punti percentuali in 5 anni; tav. 5 e 6).



Housing e PGT

Il mercato immobiliare milanese, dopo il picco negativo del 2009, si è ripreso e sta dando segnali di modesta ma costante crescita sia per numero di transazioni che per tenuta dei prezzi. Il prodotto di nuova costruzione segna addirittura una correzione al rialzo.

Nel 2010, da una prima stima si reputa che le transazioni abbiano superato abbondantemente le 18.500 unità con un trend di crescita del 10% sull'anno precedente ed altrettanto ci si aspetta per il 2011 salvo il verificarsi di avvenimenti politici e/o economici di carattere straordinario estranei al mercato ed al momento non prevedibili. Come accennato anche sul fronte dei prezzi ci si aspetta, per l'anno che viene, una sostanziale tenuta con un (seppur modesto) aumento di quelli afferenti le nuove costruzioni, dovuto però principalmente all'aumento dei costi di produzione ed alla maggiore qualità e dotazione tecnologica del prodotto.

La previsione più condivisa conferma che nel 2011 il numero delle transazioni di immobili residenziali a Milano si avvicinerà a quota 19.500, che è un dato ancora lontano dal trend a cui ci eravamo abituati nell'ultimo decennio, ma è pur sempre un valore di privilegio soprattutto se confrontato con i dati previsionali della produzione e dell'economia nazionale la cui crescita molto probabilmente resterà al di sotto dell'1%.

Difficilmente l'ottimistico dato sopra espresso per gli immobili residenziali potrà trovare eguale riscontro per gli immobili commerciali, per quelli del terziario e quelli industriali in quanto la loro produzione ed il loro scambio sono strettamente

legati all'andamento generale dell'economia del paese, che si prospetta stagnante e comunque con una crescita troppo modesta per determinare nuovi investimenti.

Solo il comparto alberghiero, per le attese di Expo 2015, potrà probabilmente avvicinarsi al trend di crescita del fatturato dell'edilizia residenziale.

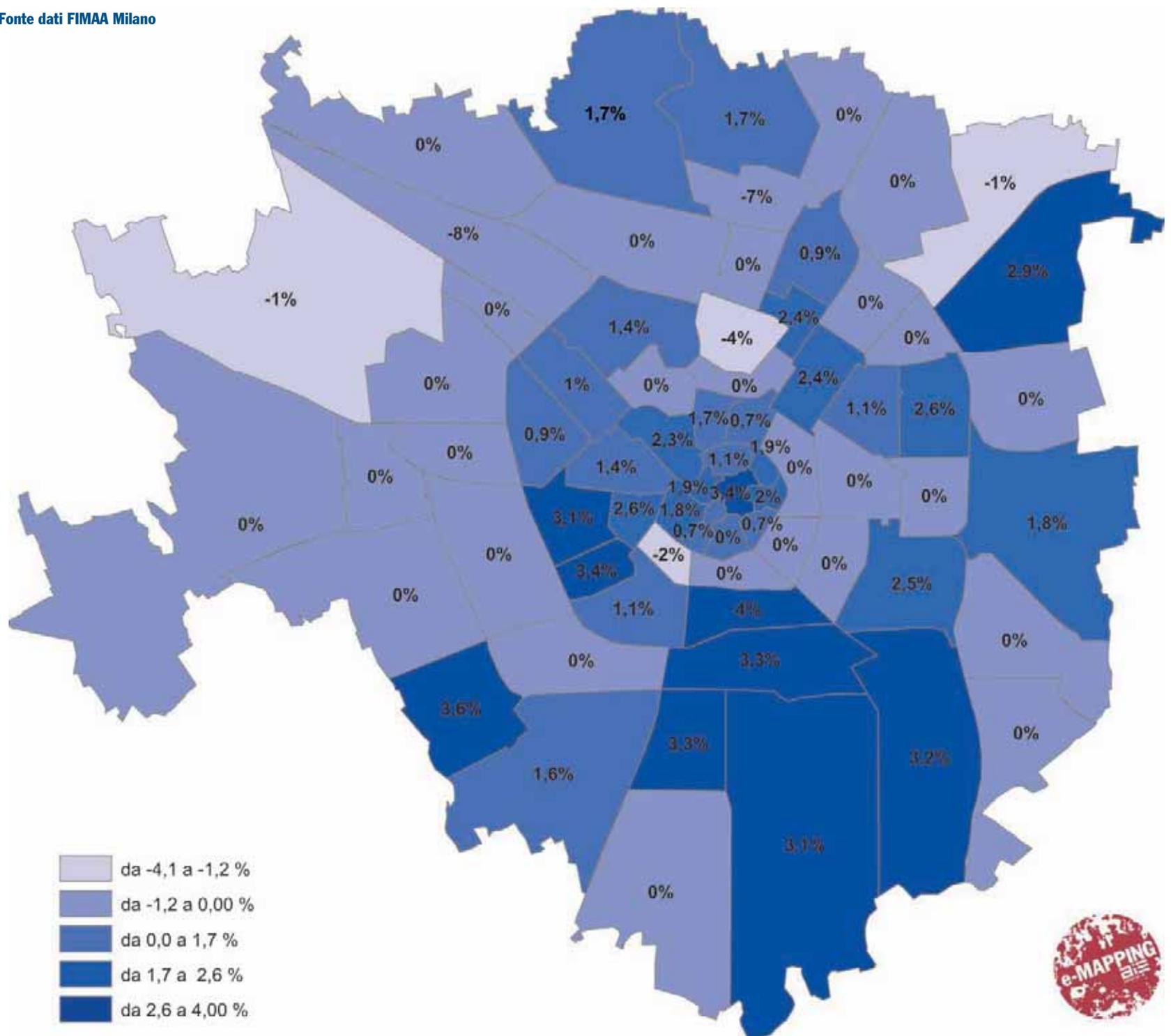
Per avere un più completo panorama del mercato immobiliare di Milano bisognerebbe prendere in esame molti altri aspetti dello scenario quale quello dello sviluppo urbanistico, dei trasporti, dell'economia locale, della cultura, dell'ecologia, con un impegno di ricerca sicuramente superiore a quello che concede lo spazio di questo articolo.

Negli ultimi tre anni, al pari di un rallentamento delle vendite immobiliari, si constata una più raffinata attività progettuale nel concepire l'edilizia residenziale in genere e quella milanese in particolare. Come sempre è accaduto, sono i momenti di difficoltà del mercato a favorire le innovazioni tecnologiche che, in edilizia come in altri settori, si stanno applicando più per conquistare il mercato che per convinzione imprenditoriale. A favorirle, è indubbio, sono anche le recenti normative di settore, sfociate poi nella certificazione energetica degli edifici, che però, per contro, hanno reso più oneroso il costo di costruzione.

Si può però affermare che negli ultimi 10 anni di produzione edilizia le modalità costruttive non erano mutate in modo radicale; solo la qualità estetica è divenuta mano a mano più raffinata, si è prestata maggiore attenzione alla ricerca della forma architettonica

Milano città, anno 2010 _Variazioni % semestrali dei prezzi medi di appartamenti nuovi

Fonte dati FIMAA Milano



che salvo rari casi sin dalla metà degli anni '60 era stata trascurata, a fronte di un mercato avido di case. Ora, o meglio da qualche anno, lo scenario è mutato: le case di nuova costruzione che vengono poste sul mercato hanno caratteristiche tecnologiche, di razionalità e di estetica tali da non poter più essere comparate con il prodotto esistente, anche se di recente realizzazione, ed il mercato le sta premiando anche nel prezzo di vendita. Ci si può allora chiedere se verranno introdotti ulteriori meccanismi innovativi, sia dal punto di vista della progettazione e realizzazione dei manufatti edilizi (lato offerta) sia dal punto di vista delle richieste (lato della domanda). La risposta è prudentemente positiva poiché, anche a parere di molti economisti, il mercato edilizio non ha ancora compiuto quei passi da gigante che le moderne tecnologie dell'informazione sono state in grado di conferire a molteplici altre attività economiche.

Però, per realizzare questo traguardo, è necessario che le normative in materia edilizia si adeguino al più presto alle esigenze di innovazione. Finora il valore degli edifici milanesi, a parità di condizioni, decresceva con l'aumentare della distanza che li separava dal centro cittadino, secondo una teoria propria della "metropoli diffusiva" sviluppata per anelli concentrici. Proprio in questi giorni il Comune di Milano sta tentando di sovvertire questo principio con l'approvazione del Piano di Governo del Territorio nel tentativo di scrollarsi di dosso buona parte dei lacci e laccioli del vecchio PRG, che da decenni imprigionavano lo sviluppo

urbanistico della città, e dare all'industria del settore ed al mercato (con norme urbanistiche innovative) quella dinamica che è loro indispensabile in un contesto di economia moderna e competitiva. Con il PGT la città si trasformerà da concentrica a città radiale, nasceranno nuovi epicentri e le nuove costruzioni (con elevati standard di qualità abitativa, case a basso consumo energetico, biocompatibili, provviste di demotica e di ampi spazi verdi) genereranno una nuova domanda che a sua volta metterà in moto nuove rendite urbane. La grande differenza sarà questa: la localizzazione urbana, determinante ora nella generazione del valore, lascerà il posto ad un nuovo concetto di rendita di posizione policentrica, polarizzata tra le grandi arterie di comunicazione (viarie, stradali e di trasporto pubblico locale) che costituiscono l'artefatto ispiratore del nuovo PGT.

Anche la qualità assumerà un ruolo dominante nelle scelte della clientela (che peraltro già da ora accetta una sostanziosa differenza di prezzo tra il prodotto vecchio e quello di nuova edificazione). E' parere condiviso che il nuovo prodotto muterà il mercato e che si avvertirà sempre più la tendenza (confermata dalle ultime rilevazioni dei prezzi della Borsa Immobiliare) che gli appartamenti recenti e vecchi non riusciranno ad agganciare le valutazioni che caratterizzeranno la nuova edilizia di qualità. Già da alcune rilevazioni statistiche emerge la conferma di questa ipotesi, infatti l'edilizia residenziale nuova è stata l'unica ad attraversare la crisi di questi

Rilevazione dei prezzi degli immobili

Investimenti in costruzioni in Italia

Italia - Andamento degli investimenti nel settore delle costruzioni prezzi costanti 1995



Fonte dati: CRESME

Rilevazione dei prezzi degli immobili

Prezzi reali degli immobili residenziali

e potere d'acquisto reale dell'impiegato medio italiano dal 1963 al 2010

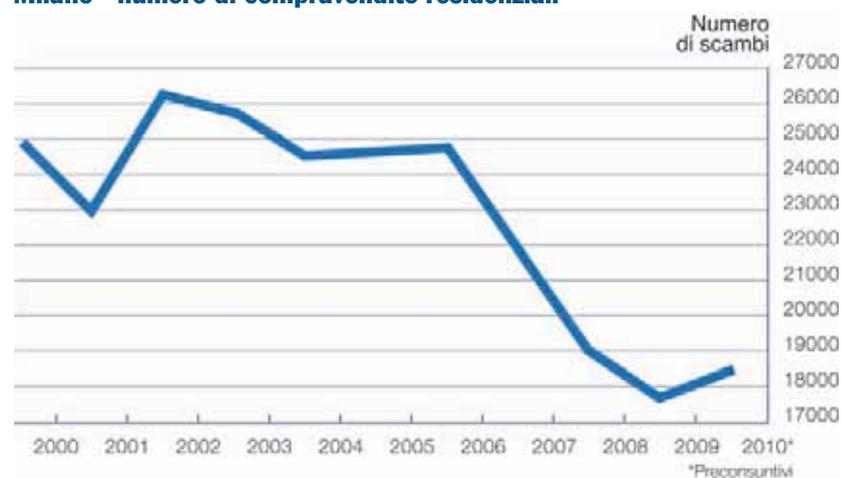


Fonte dati: ISTAT, Reddy's Group Spa

ultimi anni senza avere subito delle variazioni al ribasso, ma al contrario qualche, sia pur modesta, rivalutazione. Le nuove localizzazioni determinate dal PGT potrebbero incentivare gli operatori al riadeguamento funzionale e tecnologico delle case più vetuste ma, se localizzate al di fuori di nuovi "centri" della città, gli interventi potrebbero rivelarsi non efficaci a competere con il nuovo prodotto, sia in termini di prezzo, sia in termini di orientamento della domanda (che sempre più privilegerà case di qualità con comodo accesso ai servizi che i nuovi centri urbani della città radiale, creata dal PGT, metteranno loro a disposizione). In questo caso le abitazioni meno recenti decontestualizzate dalle nuove direttrici e dalla lontananza dei servizi, anziché essere declassate, potrebbero venire utilizzate per i "city users" ed i ceti disagiati, dato che il numero di abitazioni esistenti nella città (780.000 nel 2009) sarebbe già in grado di soddisfare la necessità abitativa delle famiglie residenti (677.000 nel 2009). A fronte delle realtà sopra riportate, ci si potrebbe interrogare sulla opportunità di edificare, da qui al 2027, gli oltre 90 mila alloggi previsti dal PGT (di cui 38.000 nei prossimi 10 anni) fondata sulla previsione di crescente fecondità della popolazione residente e della migratorietà attesa. Indipendentemente dall'avverarsi della previsione demografica del PGT, la risposta sta nell'enorme bacino di city users che, a vario titolo, vengono in città, utilizzano i suoi servizi, acquistano e vi vivono temporaneamente. Questa popolazione "non residente" si può quantificare

in 40.000 studenti fuori sede, in 10.000 tra poveri che vivono in insediamenti abusivi, disagiati psichici ed ex detenuti e in circa 130.000 "dimoranti fantasma" (che non si registrano all'anagrafe). Quindi a Milano ci sono complessivamente 180.000 persone (grosso modo il 10% in più rispetto alla popolazione ufficiale) che necessitano di un alloggio. Inoltre nel 2002 un'indagine condotta dalla Regione Lombardia, quantificava la popolazione "giornaliera" non residente a Milano in quasi 700.000 unità, evidenziando che (tra popolazione pendolare e di contatto) la popolazione presente in città è giornalmente il 35% in più di quella residente. Questo assunto dovrebbe mitigare i timori di quelle imprese ed operatori immobiliari che, avendo attualmente in vendita appartamenti nuovi di loro produzione (stimati dai 7 agli 8 mila) considerano negativamente l'avvento del PGT (alla stregua di una pericolosa crescita della concorrenza) poiché il reale fabbisogno abitativo della città è in grado di assorbire il prodotto usato (che viene abitualmente dimesso da chi cambia casa normalmente in meglio) ed inoltre è statisticamente assodato che la scelta degli acquirenti (più competente e oculata che in passato) tende a privilegiare sempre più la qualità del prodotto di nuova costruzione. Non temiamo il PGT, anche se portatore di nuove cubature, perché l'esperienza ci insegna che una buona ed abbondante offerta riattiva il mercato ed incentiva il circolo virtuoso della ripresa.

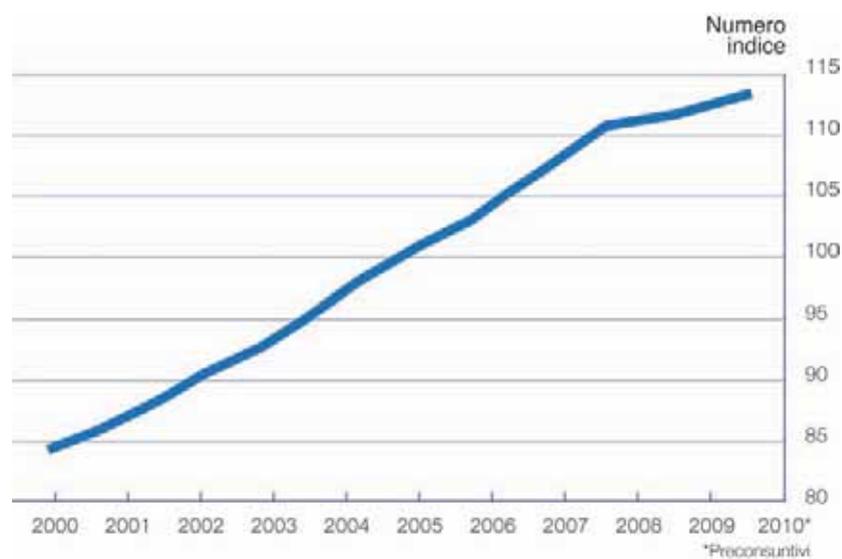
Milano - numero di compravendite residenziali



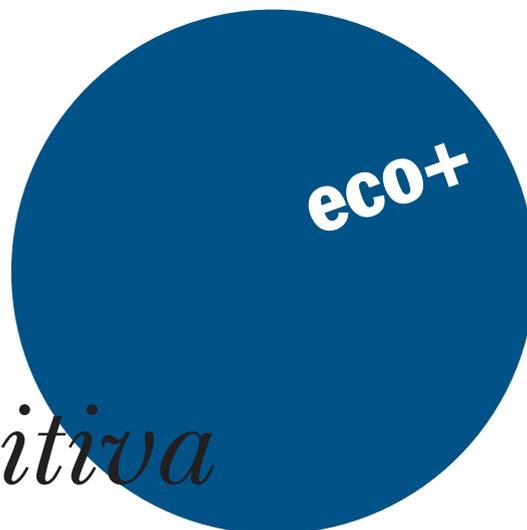
Fonte dati: Agenzia del Territorio

Rilevazione dei prezzi degli immobili

Italia= Numero indice del costo di costruzione di un fabbricato residenziale (2005=100)



Fonte dati: ISTAT



Città ecopositiva

Per la prima volta nella storia, metà della popolazione mondiale vive nelle città. Oggi 3,2 miliardi di persone. Nei prossimi 20 anni la quota della popolazione urbana globale passerà dal 50% al 59%, in Italia dal 68% al 75% (UN, World Urbanization Prospects, the 2009 Revision, NY 2010). Nel 2050 le città ospiteranno il 70% della popolazione mondiale, cioè circa 6 miliardi di persone. La comunità umana si sta quindi spostando nelle città, che saranno sottoposte alla pressione di una domanda crescente di servizi da parte di una popolazione sempre più numerosa e certamente multiculturale. In questa prospettiva ci si domanda: come “sostenere” la qualità della vita umana in un mondo progressivamente più urbanizzato? In altre parole: come ridisegnare la città rendendola ambientalmente ed economicamente sostenibile per le nuove moltitudini di abitanti? Il tema sta impegnando istituzioni ed analisti in Europa, soprattutto in Francia, e nel mondo, in particolare negli USA. Il modello che si sta progressivamente delineando è quello di una città eco-positiva, e cioè di un ambiente urbano capace di generare energia e risorse naturali con effetti positivi misurabili in base a parametri disponibili e condivisi, come ad esempio l'aumento della biodiversità in ambiti in cui le attività antropiche l'hanno precedentemente ridotta. A fare da sfondo al nuovo modello urbano stanno alcuni fattori

chiave. Stiamo assistendo, in primo luogo, alla fine della corsa dell'easy oil, e cioè a una progressiva diminuzione di petrolio a bassi costi di estrazione e ridotto contenuto di zolfo e a un aumento di peso del difficult oil da perforazioni in acque profonde o sabbie bituminose, con conseguenze significative sull'andamento dei prezzi. In secondo luogo, osserviamo un fenomeno diffuso di decentramento energetico con il superamento dei sistemi a reti centralizzate e una presenza sempre più massiccia di migliaia di produttori-consumatori. Infine le città sono considerate responsabili di circa il 60-70% delle emissioni complessive di CO₂, secondo alcune fonti dell'80%, occupando il 2% dei suoli a livello mondiale. Le politiche per il clima avranno quindi come obiettivo fondamentale la modifica del modello urbano che ha determinato questo orientamento. Non è infatti un caso che, a livello europeo, il Pacchetto per Energia e Clima 20/20/20 (mirato a un incremento del 20% dell'impiego di fonti rinnovabili, del 20% dell'efficienza energetica e a una diminuzione del 20% delle emissioni di gas serra) abbia già generato una serie di normative applicative in tal senso, e, in particolare, la recente Direttiva 2010/31/CE che detta nuove norme per gli edifici a zero energia. Nella stessa direzione si muovono le nuove norme europee sull'eco-design e le etichette energetiche. A queste sollecitazioni si sta rivelando

particolarmente sensibile la Regione Lombardia sia nella definizione delle linee strategiche (il Piano Clima) sia nei provvedimenti regolamentari per il settore edilizio. Dunque la duplice criticità rappresentata dall'urbanizzazione in aumento e dalla sua crescente pressione ambientale si traduce in un percorso di opportunità e di sviluppo nel disegno della città eco-positiva. E smart, cioè di un modello di città che include una dimensione intelligente dell'infrastruttura e che consente per questa via una radicale razionalizzazione dell'incremento della richiesta di servizi sia in termini qualitativi che quantitativi. La politica di decentramento energetico in atto è appunto un fenomeno che può sicuramente ispirare nel progredire in questa direzione. La nuova città, tutta da pensare e da costruire qui da noi, è quindi per un verso così ambiziosa da proporsi di generare energia e risorse naturali ed è mirata, per altro verso, a diventare smart, sviluppando in modo esponenziale la propria infrastruttura intelligente. Ci sono già alcune best practices che stanno avviando questo percorso. L'esempio più interessante è il programma Climate Positive Cities sviluppato negli USA in collaborazione tra la Clinton Climate Initiative (CCI, Clinton Foundation) e l'US Green Building Council (USGBC). Lanciato nel 2009, promuove 16 progetti urbani di larga scala, pianificati per portare sotto zero l'emissione di gas serra

I grafici e le immagini di questo articolo sono tratti da UN, World Urbanization Prospects, the 2009 Revision, NY 2010.

A destra:

Percentuale della popolazione nelle aree urbane 2009-2025-2050

Tra i paesi meno sviluppati l'America Latina e i Caraibi hanno un livello di urbanizzazione eccezionalmente alto (79%) superiore a quello dell'Europa. Africa e Asia rimangono prevalentemente rurali con rispettivamente il 40 e il 42% della popolazione che vive in area urbana. Nei prossimi decenni si prevede un aumento dell'urbanizzazione in tutte le maggiori aree del mondo in via di sviluppo.

nello specifico insediamento urbano in via di realizzazione e fornire prototipi di comunità urbane ambientalmente ed economicamente sostenibili. Progetti di questo tipo stanno per partire in Sudafrica, Svezia, India, Canada e negli USA. Da segnalare anche l'iniziativa del World Business Council for Sustainable Development che ha lanciato nel 2010 la Urban Infrastructure Initiative come contributo della business community allo sviluppo urbano orientato ai temi della sostenibilità. Lungo queste linee strategiche, le aree di intervento vedono sicuramente al primo posto un'innovazione del settore edilizio ispirata a parametri ambientali economicamente sostenibili. Il secondo settore chiave è quello dei trasporti. E poi: la generazione di energia pulita, la gestione dei rifiuti, la gestione del ciclo delle acque e l'illuminazione outdoor. Nelle diverse aree di intervento, le soluzioni indicate dalle buone pratiche in via di sperimentazione a livello internazionale sono le seguenti:

- _produzione di energia 100% carbon neutral, idonea quindi a non generare alcuna emissione di CO₂
- _sistemi di trasporto intermodale con applicazione di modelli di uso del territorio che spostino la mobilità dall'auto al trasporto pubblico e soft
- _sistemi di gestione a zero rifiuti
- _conservazione di risorse naturali con obiettivi di ottimizzazione dei livelli di efficienza di uso delle acque e dell'energia
- _creazione di risorse naturali

2009



2025



2050



e di biodiversità, con sviluppo di infrastrutture verdi misurabili con indicatori che consentano di determinare l'incremento effettivo di nuove risorse
 _applicazione sistemica di metodologie from cradle to cradle, dalla culla alla culla (con zero output), attuando il superamento delle metodologie from cradle to grave (dalla culla alla tomba)
 _ottimizzazione delle performance ambientali nell'uso dei materiali.

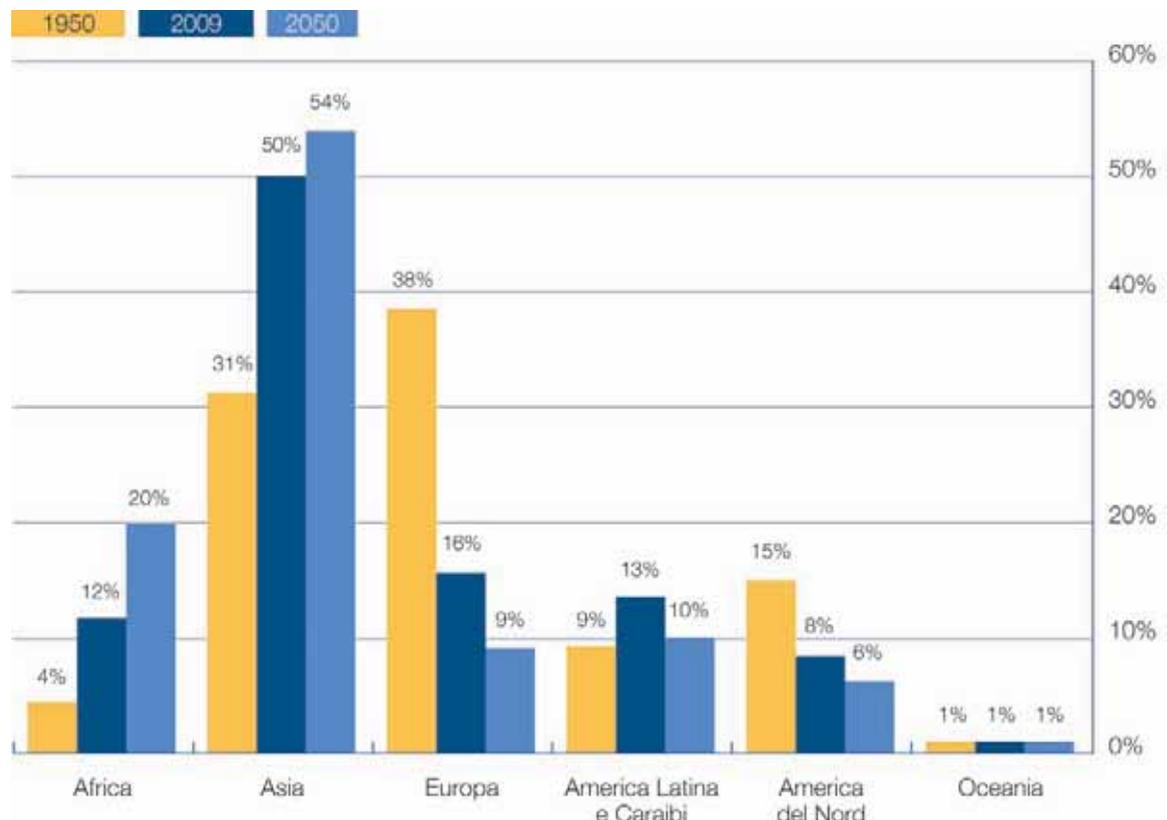
La sfida della città eco-positiva e smart è la riprogettazione dell'esistente, sicuramente più complessa della progettazione ex novo di nuovi insediamenti urbani. In questa prospettiva, un ambito importante di sviluppo è il retrofit energetico degli edifici esistenti. Molto c'è da fare anche sul tema del decentramento energetico, settore che può consentire numerose opportunità. Quali leve per favorire lo sviluppo? Occorre in primo luogo finanziare l'innovazione.

Il capitolo è critico nel contesto italiano. Infatti, a livello aggregato, l'Italia investe in R&S una quota significativamente inferiore a quella dei Paesi top performer a livello mondiale ed europeo (circa 1,1% del PIL rispetto al 3% di Giappone, Svezia e Finlandia e oltre il 2,5% degli USA).

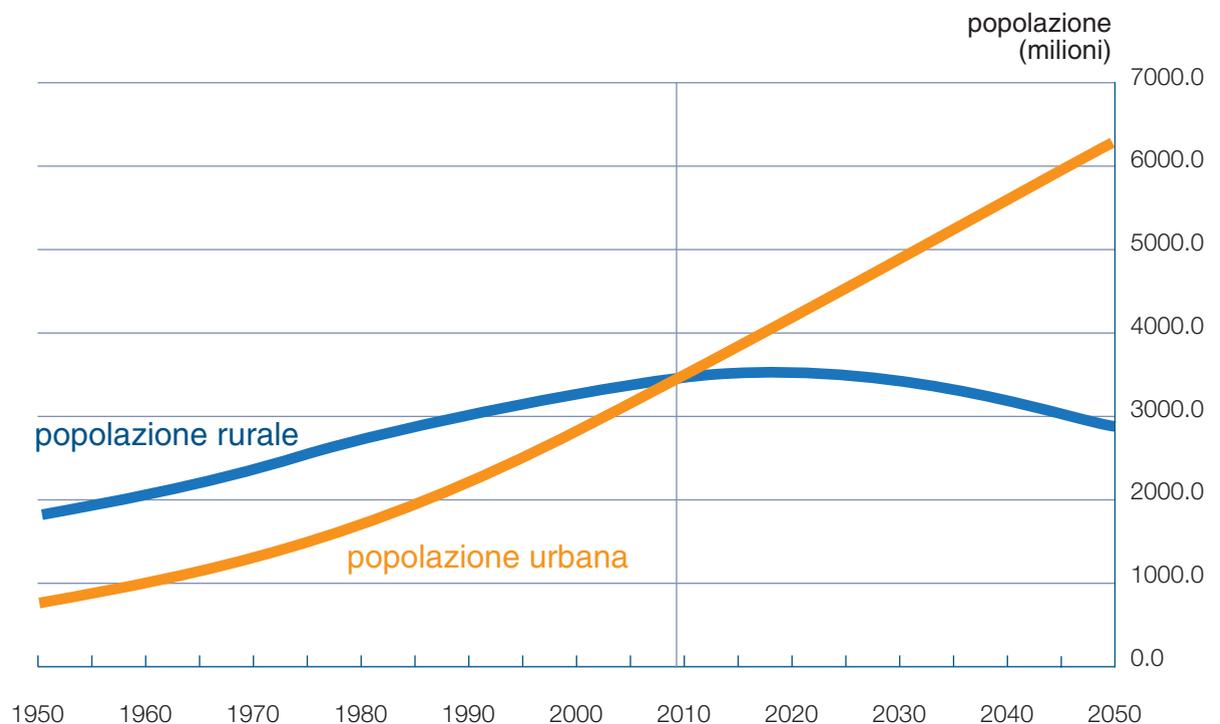
Il dato vale sia per gli investimenti pubblici (0,55% del PIL in Italia contro 0,94% in Finlandia, 0,97% in Svezia, 0,79% in Germania, e una media pari a 0,67% nell'EU27), sia per la spesa in R&S delle imprese (in Italia 0,6% del PIL, a fronte di valori tripli in Germania 1,84 %, doppi in Francia 1,27%, media EU27 1,21%, elaborazione Accenture su dati OCSE). In secondo luogo occorre sostenere il capitale umano. Anche su questo fronte il nostro Paese è messo piuttosto male.

Nel raffronto internazionale l'Italia è infatti tra gli ultimi posti in graduatoria sia per il numero di laureati (in Italia, fra i giovani 25-34 anni, il 19% ha il diploma di laurea, a fronte di una media europea del 30% con Francia, Spagna, Danimarca, Svezia e Regno Unito attorno al 40%) sia per laureati in discipline tecniche e scientifiche, sia per il numero di ricercatori (7 ogni 1.000 impiegati contro circa 20 nei Paesi del Nord Europa, 15 in Giappone, Francia e Germania). Senza dimenticare

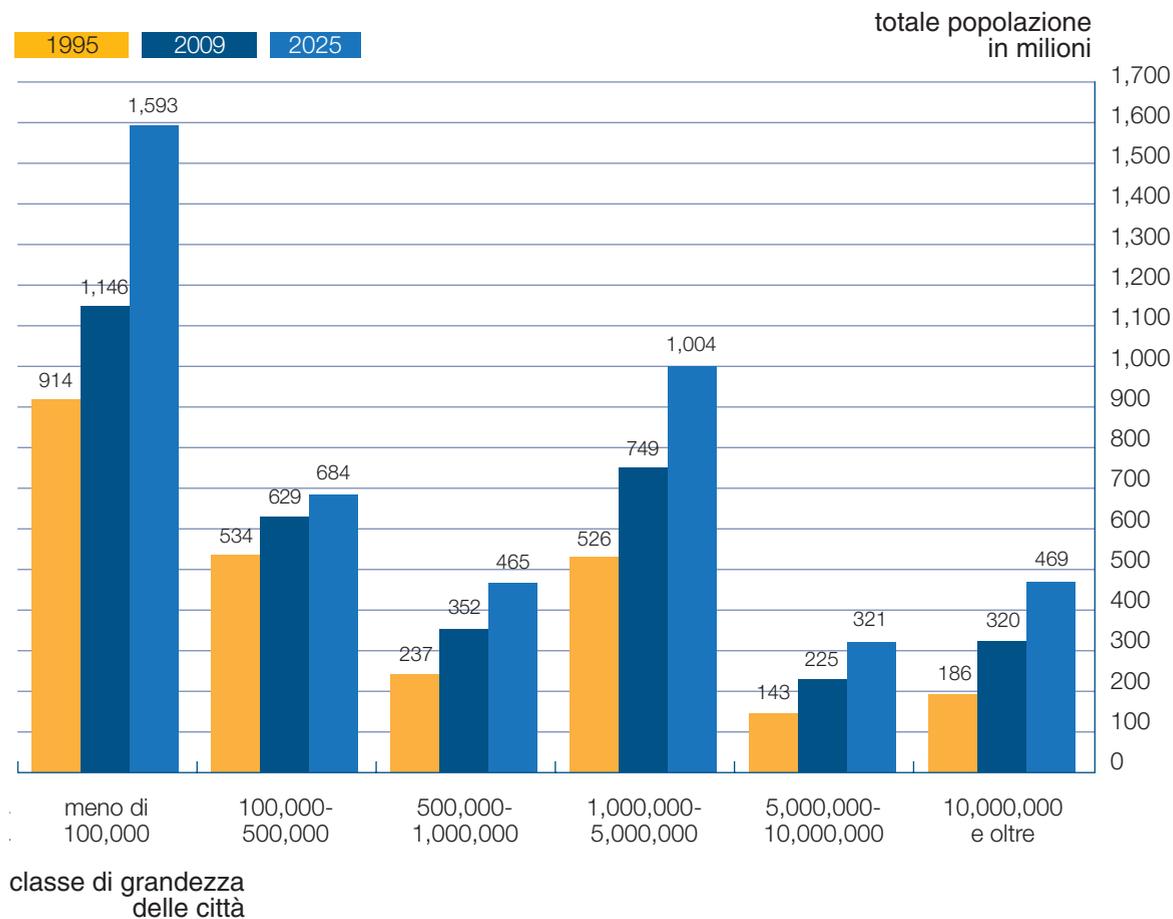
Distribuzione della popolazione urbana mondiale 1950. 2009. 2050



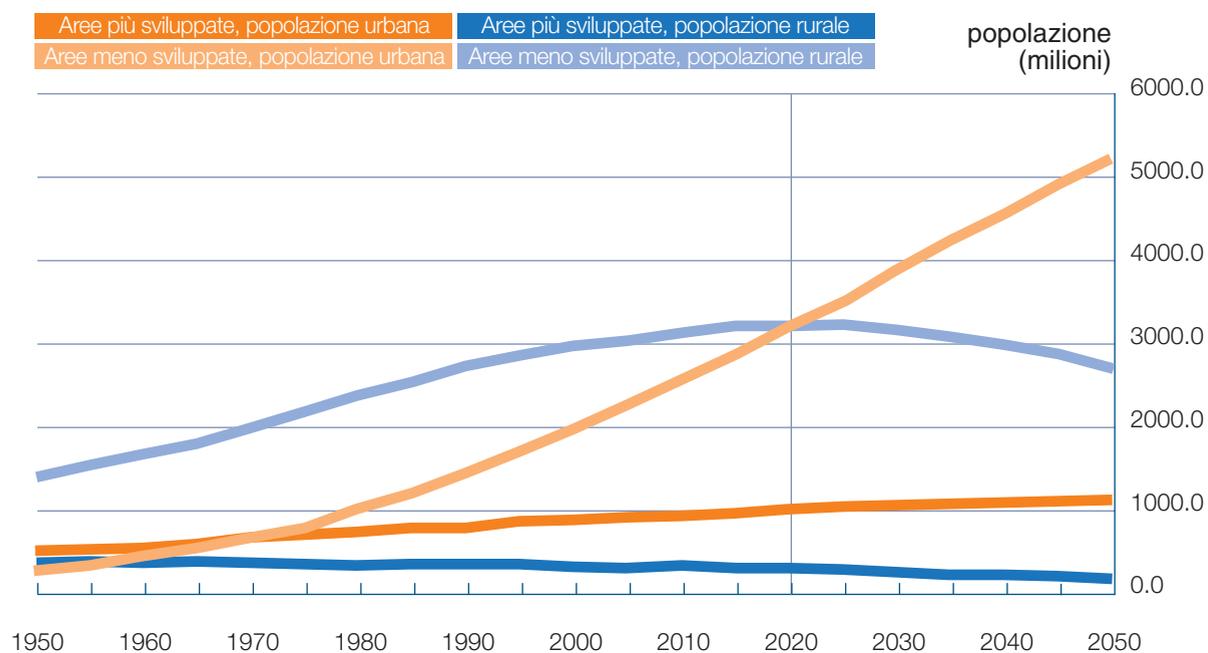
Popolazione urbana e rurale nel mondo, 1950 - 2050



Popolazione totale in milioni suddivisa per classe di grandezza della città, 1995, 2009 e 2025



Popolazione urbana e rurale nel mondo in rapporto allo sviluppo, 1950 - 2050



la "fuga di cervelli": il 2,3% dei laureati italiani lavora all'estero a fronte di uno 0,3% di laureati stranieri nel nostro Paese (elaborazione Accenture su dati OCSE/IRER, Lombardia 2010).

In terzo luogo occorre sicuramente migliorare le condizioni amministrative e infrastrutturali per favorire l'innovazione. Il tema delle condizioni amministrative ci affligge da anni, ma è tuttora un punto cruciale, poiché il modello di città eco-positiva e smart si basa sulla governance. E' un modello in cui deve ripartire una negoziazione seria tra pubblico e privato, in cui si cercano delle soluzioni negoziali. Nella città eco-positiva e smart è indispensabile che il privato faccia la sua parte e che il pubblico faccia la sua. Dal punto di vista delle politiche pubbliche di sostegno, le best practices internazionali per la città eco-positiva indicano la creazione di free trade zones come la soluzione ottimale. La condizione imprescindibile di politiche di liberalizzazione è tuttavia la garanzia di trasparenza dei processi decisionali connessi ai percorsi di innovazione e di applicazione. Anche l'aspetto infrastrutturale è fondamentale e non è certo da sottovalutare questo dato: il tasso di penetrazione della banda larga in Italia riguarda il 18% delle famiglie rispetto a una media UE del 24%, l'80% delle imprese contro l'84% della media UE.

Un'ultima riflessione riguarda la possibile "contabilità" della città eco-positiva e smart. Due sono i punti di riferimento: lo standard GRI Integrated reporting (financial, environmental, social and governance performance) che fornisce uno strumento di bilancio attento contemporaneamente agli aspetti economico-finanziari, ambientali, sociali e di governance. Il secondo punto di riferimento è il Report by the Commission on the measurement of Economic Performance and Social Progress elaborato da Joseph Stiglitz, Amartya Sen e Jean Paul Fitoussi nel 2009 per il Presidente Sarkozy per definire un nuovo sistema di contabilizzazione del PIL che include anche indicatori ambientali e sociali.

LE LASTRE DI GESSO RIVESTITO

La tecnologia dei sistemi costruttivi a secco in una moderna edilizia residenziale

I Sistemi

La necessità di velocizzare la realizzazione di abitazioni con l'impiego di tecnologie nuove che rispondano in modo efficace alle caratteristiche richieste dalle nuove normative europee e nazionali sul risparmio energetico ed il comfort acustico, è un'esigenza sempre più sentita dai Costruttori italiani. Esistono già, nel nostro Paese, molti esempi di abitazioni con sistemi di costruzione a secco che hanno trovato il gradimento da parte degli utenti finali per i superiori vantaggi rispetto alle soluzioni tradizionali. Oggi i sistemi in gesso rivestito (cartongesso), già pienamente affermati nel terziario, stanno entrando sempre più nell'edilizia residenziale grazie alla loro elevata duttilità progettuale e le alte prestazioni tecniche che si estrinsecano in un generale maggior "comfort" abitativo. L'evoluzione del sistema "cartongesso" degli ultimi anni e la continua ricerca da parte dei Produttori, per il miglioramento del prodotto-sistema, hanno consentito di offrire al mercato soluzioni sempre più efficaci nella risposta alla domanda. Pareti, contropareti e controsoffitti rispondono, in varie configurazioni, alle richieste di protezione dal fuoco, di contenimento del consumo energetico, di isolamento acustico, di modularità, di adattabilità alle esigenze della domotica moderna e non ultime quelle di sicurezza statica anche in zona sismica. Prove sperimentali eseguite presso Laboratori autorizzati accompagnano e ratificano le prestazioni dei prodotti e dei sistemi, mentre l'assistenza puntuale degli Uffici Tecnici dei Produttori agevola la rapidità delle scelte progettuali e ne garantisce le risposte in opera.

I componenti 120

I sistemi di partizione a secco per interni con lastre di gesso rivestito sono costituiti da componenti differenziate assemblabili, tutti rispondenti alle specifiche Norme europee (EN) le quali consentono la marcatura CE del prodotto. Il gesso e il cartoncino, prodotti naturali, riciclabili ed ecocompatibili, sono i principali costituenti delle lastre in gesso rivestito (Norma EN 520) che, in diverse tipologie e spessori, consentono di fornire risposta a qualsiasi esigenza progettuale. I profili metallici in acciaio zincato (Norma EN 14195) costituiscono la struttura portante dei sistemi e permettono la sospensione di carichi pesanti con l'impiego di appositi semplici elementi di supporto. L'intercapedine di pareti, contropareti e controsoffitti, agevola l'inserimento di isolanti termo-acustici, il posizionamento degli impianti elettrici, termo-idraulici e gli eventuali cablaggi per la domotica. Per la placcatura di pareti esterne e/o interne sono a disposizione pannelli Isolanti costituiti da lastre pre-accoppiate con isolanti termoacustici, quali lane minerali, o con polistirolo espanso ed estruso (Norma EN 13950): posizionati, tramite

incollaggio, velocizzano i tempi di realizzazione di partizioni isolanti.

Il trattamento dei giunti fra le lastre, per ottenere la continuità delle superfici, è garantito da una vasta gamma di stucchi (Norma EN 13963) e bande di armatura.

I vantaggi per gli Operatori del settore

L'impiego dei sistemi in lastre di gesso rivestito (cartongesso) assicura una serie di vantaggi in cantiere: Ridotti tempi di realizzazione, 30% in meno rispetto alle tecniche tradizionali, grazie alla maggior velocità d'installazione.

Eliminazione dell'esigenza di apertura e chiusura delle tracce impiantistiche con risparmio di tempo e di costi.

Minor spessore delle pareti, rispetto a quelle tradizionali, a parità di "prestazioni": maggiori m² utili negli appartamenti. Cantieri puliti e con minore consumo di acqua.

Si possono aggiungere ai punti sopra indicati alcuni vantaggi indotti che non sono di rilevanza secondaria e riguardano: il minor peso delle pareti che lascia la possibilità ai solai di assorbire maggiori carichi accidentali, oltre ad agevolare il compito del progettista strutturale, e interessi di pre-finanziamento minori per la più rapida entrata in esercizio degli immobili.

Il comfort abitativo

I sistemi in lastre di gesso rivestito soddisfano ampiamente tutti i requisiti acustici passivi richiesti dalle disposizioni legislative garantendo adeguato isolamento da rumore aereo (superando facilmente i 50 dB in opera) e da calpestio e permettono con idonei accorgimenti la correzione acustica degli ambienti.

Inoltre consentono di ridurre il consumo energetico a bassissimi valori, anche inferiori ai 30 kWh/m², grazie alla possibilità di utilizzare stratigrafie, anche di ingombro limitato, al cui interno è possibile posizionare una adeguata quantità di materiale isolante.

Questo significa efficienza energetica degli edifici, risparmio economico sulle bollette e bassa emissione di CO₂ nell'atmosfera per il condizionamento e il riscaldamento della casa.

Permettono un'elevata traspirabilità degli ambienti e naturale regolazione delle condizioni del microclima dell'abitazione, hanno ottime prestazioni nell'assorbimento e nel successivo rilascio dell'umidità degli ambienti.

Infine possono essere citati per quanto riguarda la sicurezza in caso di sisma per la loro leggerezza e per la loro alta resistenza, nonché, in funzione delle loro elevate prestazioni meccaniche, per la sospensione di carichi, per l'alta resistenza agli urti e all'effrazione.



assogesso

Assogesso, costituita nel 2010, ha il ruolo di promuovere gli interessi dell'Industria Italiana del Gesso, assicurando che a livello istituzionale e politico ci sia la consapevolezza del contributo offerto alla società in termini economici, di sicurezza nelle costruzioni ed, in particolare, di eco-sostenibilità ambientale e riduzione dei consumi energetici. Assogesso è un'associazione di categoria senza fini di lucro.

Il gesso è una sostanza naturale con proprietà che bene si coniugano con la concezione di edilizia sostenibile. La necessità di costruire le abitazioni secondo tecniche nuove e più efficaci, ha fatto registrare in tutto il mondo una rapida crescita dei sistemi in lastre di gesso rivestito, che offrono comfort abitativo, regolando il microclima dell'abitazione, ed eccellenti prestazioni in termini di isolamento termico, acustico e riduzione dei consumi energetici.

Visita il sito: www.assogesso.it

**FASSA
BORTOLO**
QUALITÀ PER L'EDILIZIA

GIPSOS



Gyproc
SAINT-GOBAIN

KNAUF

LAFARGE
GESSI

SICILGESSO

aiE

assimpredil ance

Nel prossimo numero:

Gli spazi pubblici

**Non solo parchi e mall
ma anche piazze e piazzette,
gallerie, opere a scomputo...
tutto ciò che è fuori dalla porta
di casa. Quali sono i principi
che appartengono al decoro
degli spazi urbani e quali
i regolamenti che attualmente
li rendono possibili.**

**Nella pluralità dei linguaggi
del contemporaneo esempi
virtuosi o da dimenticare
del nostro territorio**

*Forse non sai che
"Quando gli occhiali
non bastano più"
ci sono degli strumenti
che ti possono aiutare.*

L.A.N.S.

*Associazione Nazionale
Subvedenti Onlus, da 40 anni
informa e sostiene tutti coloro
che hanno delle difficoltà visive.
Presso la Sezione Ipovedenti
della Biblioteca Comunale
Valvassori Peroni,
A.N.S. mette a disposizione
GRATUITAMENTE la sua
AUSILIOTECA: circa 100 ausili
ottici, elettronici ed informatici
quali ad esempio videoingranditori
da tavolo, software ingrandenti
per pc e cellulari.*



ANS Associazione Nazionale
Subvedenti - Onlus

www.subvedenti.it
Info e appuntamenti
02 70 63 28 50
info@subvedenti.it